نابليون هيل

مراجعة وتحديث باتريشيا جي. هوران

السلم السحري للنجاح





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

الطبعة الأولى ٢٠١٤

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١١ ٩٦٦+ - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١١ ٩٦٦+

The Magic Ladder to Success

Napoleon Hill

Revised and Updated by Patricia G.Horan



المحتويات

تمهيد

يحتوي هذا الكتاب على أسرار نجاح أقطاب الأعمال وملوك الصناعة وأباطرة التجارة وأصحاب النفوذ. إنهم قامات شامخة سيخلد التاريخ أسماءهم، ولن يكون هذا بشكل مخزٍ. وعلى عكسْ من تذكرهم العناوين الرئيسية اليوم، فهم عباقرة وليسوا سجناء؛ رابحون وليسو كثيري التّذمر. كانوا يمتلكون أكثر من مجرد النفوذ: كانوا يمتلكون الرقيّ. ورغم أنهم لم يكونوا مثاليين، فإنهم كانوا شخصيات غير اعتيادية وغالبًا ما كانوا يحققون ما يقول الناس جميعًا إنه لا يمكن تحقيقه. في وقت كان فيه الناس من طبقات اجتماعية سفلى وكان يتم تزوير الدفاتر التجارية وكانت الفضائح تلاحق حملة وملّاك الأسهم، كنا في احتياج لحكمة أولئك العمالقة الأمريكيين أكثر من أي وقتٍ مضى. كانوا فئة أسطورية من البشر.

كيف فعل كل من "أندروْ كارنيجي" و"ألكسندر جراهام بيل" و"هنري فورد" و"بي. تي. بارنم" ما فعلوه؟ ما الذي كان يدور بأذهانهم عندما قاموا بغرس آثارهم في العالم من حولهم وأسسوا البنية التحتية للأمة الأمريكية؟

وُلِدَ العديد منهم في ظروف معيشية صعبة. ما التركيبة السحرية التي جعلتهم يغيرون بداياتهم غير المبشرة إلى نجاح خالص؟ ما الذي يصنع الفائزين؟

من بين الظروف العصيبة التي لا ترحم، برز رجل بدأ في البحث عن إجابات لهذا السؤال الرئيسي. بواسطة خطاب تعريف من "كارنيجي" نفسه، أدرك هذه الحلول عن طريق القيام بما لم يفكر أحد في القيام به من قبل. قام بسؤال أعظم الشخصيات كيف أصبحوا عظماء. ورغم كل العقبات التي واجهته في أثناء تلك العملية ، حقق أيضًا النجاح. قام باختراع الكتابة التحفيزية ووجد نفسه في القائمة نفسها مع "ماركوس أوريليوس" و"رالف والدو إيمرسون" و"بين فرانكلين".

كان طوله ما يقرب من ١٦٨ سم وكان اسمه "نابليون" ولكنه لم يُهزم في معركة ووترلـو ورفض أن يموت في منفى. كان "نابليـون هيل" هو أبا المدربين الناجحين ومؤلـف الكتـاب التحفيزي الأكثر مبيعًا في التاريخ وهـو فكر *وازدد ثراء** والذي لم

* متوافر لدى مكتبة جرير

يكـن ليخرج للنور بدون الكتاب الذي بين يديـك الآن. (وربما لم يكن ذلك الكتاب ليخـرج للنور أيضًا إذا كان اختيـار الناشر للعناوين قد غلب حيث إنه كان سيعرف باسم *Use Your Noodle to Earn More Boodle*).

وبعد أكثر من أربعين عامًا من نشر الكتاب، أطلق عليه أحد الاستفتاءات التي أجرتها صحيفة يو إس إيه توداي لقادة الأعمال أنه أحد أفضل الكتب الملهمة مبيعًا في التاريخ وأحد أفضل خمسة كتب مؤثرة في مجال التحفيز. يمكن أن تجد المادة العلمية السحرية الموجودة في ذلك الكتاب نفسها في هذا الكتاب والذي كان يمكن أن يتوقف إصداره بواسطة الأزمة المالية التي جعلت أمريكا تركع على ركبتيها.

تم نشر هذا الكتاب في بداية فترة الكساد الكبير، قبل صدور كتاب "نابليون هيل" *فكر وازدد ثراء* بسبع سنوات، لذا فإن فرص نجاحه كانت قد تبخرت مع الاقتصاد الأمريكي. ولكن الأفكار التي حواها الكتاب أثبتت عظمتها وغرست بذرة للكتاب المشهور الذي أتى بعد ذلك. في هذا الكتاب، تم اختبار تطبيق السبعة عشر قانونًا للنجاح الشهيرة لـ "هيل" ووجد أنها تحقق المعجزات. في هذا الكتاب، يجمع "نابليون هيل" الحكمة مباشرة من أفواه أشهر الأسماء في تاريخ التجارة والأعمال في أمريكا وهي نتيجة ٥٠٠ مقابلة شخصية أجراها "هيل" مع عمالقة عالم الأعمال والتجارة في أمريكا في وقته.

في عام ١٩٠٨، وقف عملاق تجارة حديد التسليح، "أندرو كارنيجي"، وكان طفلًا لأبوين مهاجرين معدمين من إسكتلندا، في مكتبة بيته ذي الـ ١٢٤ غرفة في نيويورك. أخرج ساعته الذهبية من جيبه وقدم تحديًا للشاب الصغير "نابليون هيل". كان الصحفي ذو الخمسة والعشرين ربيعًا قد تم تكليفه بواسطة الحاكم السابق لولاية تينيسي "روبرت إل. تايلور" بكتابة قصص نجاح تخص قادة مجال الأعمال من أجل نشرها في مجلته. كان "كارنيجي" هو المهمة الأولى بالنسبة له وقضى ملك تجارة حديد التسليح ثلاثة أيام بلياليها بصحبة "هيل". رأى "كارنيجي" في "هيل" ما أعجبه وهو انعكاس لشخصه ولكن أكثر شبابًا وقصرًا، وكان قد حان دور "كارنيجي" لطرح الأسئلة.

هـل كان "هيـل" مهتمًا بجمـع معتقـدات عمالقة التجـارة والأعمـال في وقته وتطبيقاتهم ووضعها في فلسفة مترابطة؟ بدون أي مقابل؟

استغرق "هيل" ٢٩ ثانية للإجابة. رد "كارنيجي" وهو يضع ساعته جانبًا:"هذا جيد. لقد كنتُ أنتوي إعطاءك ٦٠ ثانية فقط".

ربما كان ذلك الموقف هو ما أكد واحدًا من أهم معتقدات "هيل": "الأشخاص الناجحون يتخذون قراراتهم بسرعة ويغيرونها ببطء. بينما غير الناجحين يتخذون قراراتهم ببطء ويغيرونها كثيرًا".

كان من الممكن أن يستمر "نابليون" ليصبح مستشارًا للرئيس "فرانكلين ديلانو روزفيلت". تم السماح له لاحقًا بكتابة "ليس لدينا ما نخافه سوى الخوف نفسه" والعديد من مقولات "فرانكلين دي. روزفيلت" المسماة بأحاديث المدفأة. كانت حياته تثبت أنها أشبه بقطار الملاهي الذي يرتفع وينخفض أكثر من كونها راكدة وساكنة مثل قطعة القرميد التي تكوّن الرصيف. أفلست العديد من مشاريعه وفقد وظائفه وتم اتهامه ظلمًا بالاحتيال وتم سجنه. كان أحد أبنائه قد ولد بدون أذنين. كان عمل "هيل" يستغرقه تمامًا ويبعده عن عائلته لدرجة أن تمت كفالة أحد أبنائه بواسطة أحد أفراد العائلة.

كانت حياته عبارة عن سلسلة من الإخفاقات التي تستحق الإشادة لدرجة أنه عندما كان في الخمسين من عمره، تعجب من أنه قد مرّ عقد كامل بدون أن يواجه كارثة شخصية. ولكن "نابليون هيل"، والذي كان يسقط دائمًا ولكنه لا يهرب أبدًا من الصراع، لم يتزحزح عن تنفيذ "هدفه الرئيسي المحدد". وهو أن يدرّس للملايين حول العالم أنه يمكن للحظ أن يتغير كما يمكن الاستفادة من الفشل. كيف كان سيعرف هذا بدون أن يمر به مباشرة؟

قال لاحقًا بالثقة التي لا تمنحها سوى الخبرة: "النجاح لا يتطلب تفسيرًا. والفشل لا يقبل أية أعذار".

ولد "نابليون هيل" في عام ١٨٨٣ في بيت يتكون من غرفة واحدة تقع وسط التلال في مقاطعة وايز كاونتي في ولاية فرجينيا. كان طفلًا مشاكسًا جموحًا وبدأ مسيرته في الكتابة في عمر الثالثة عشرة كصحفي للمناطق الجبلية لدى الصحف المحلية في المدن الصغيرة ولم يفقد توقه لمعرفة الحقائق حول الأشخاص الذين تغلبوا على أسوأ الظروف في الواقع. كانت تلك الوظيفة في صغره هي ما علمته كيف يجري مقابلات مع ٥٠٠ شخص والذين استقى منهم خلاصة فلسفتهم في الحياة على هيئة الحكمة التي يتيحها هذا الكتاب.

قصته هي واحدة من تلك القصص التي تبدو سيئة ولكن يتضح لاحقًا أنها قصة رائعة. توفيت والدته عندما كان صغيرًا، ولكن المرأة المتعلمة الجسورة التي تزوجها أبوه لاحقًا لم تصبر على الفقر، كما ذكر لاحقًا. تحملت زوجة والد "هيل" مسئولية إدارة متجر العائلة ومزرعتها وجعلت والده يلتحق بكلية طب الأسنان وهو في سن الأربعين وأعطت "نابليون" الشجاعة اللازمة لتسلق جبل فرجينيا. زرعت في عقله الفكرة التي ستجعله مشهورًا لاحقًا:"ما يمكن أن يتخيله عقل الإنسان، يمكن تحقيقه".

يندر اليوم وجود أنواع التفكير التي أدت لظهور عمالقة الفكر فيما مضى، وسوف يتم الترحيب بها في عالمنا اليوم الذي يتميز بالإشباع والطمع الفوري. من ضمن تلك الأفكار المبدأ غير المقبول سياسيًّا وهو بذل جهد أكبر مما تحصل عليه في المقابل من المال والاستخدام الجريء "للقوى الروحية الطبيعية" وفكرة الإدراك الواضح "للأفكار الكبرى" وراء مبدأ "وضوح الهدف" والثقة بسمته العقلية الجاذبة. شجع "هيل" ما يسمى بالحالة العقلية المسماة بالإيمان، وقال إنها تفرغ العقل من السمات السلبية والشك والتأجيل. يقول "هيل": "العقل المليء بالشكوك عقل غير مبدع"، ويضيف قائلًا:"ربما لا يكون التسامح واجبًا عليك، ولكنه يكسبك ميزة إضافية". حتى الأفكار النبيلة هي خطوات عملية على السلم السحري للوصول للنجاح. على سبيل المثال، يخبرنا "هيل" بأن "عدم التسامح يغلق الباب أمام الفرصة بألف طريقة، ويطفئ نور البصيرة".

يحثنا "هيل" على أن نستلهم الأفكار من قوة الذكاء المطلق، ويطلق ملاحظة جريئة وهي أن القادة العظام هم من تدفعهم الرغبة دائمًا. ولكنه يضع في اعتباره أيضًا الحب النقي كمصدر حقيقي للقوة وأحيانًا يشير له بطريقة تقليدية باعثة على الحماس تسمى "حب العشّاق".

على مر السنوات، أعطى نابليون هيل اسمه وطاقته للعديد من المجلات وسبعة كتب بلغات عديدة ومؤسسة وفيلم وامتيازات وشرائط ومحاضرات لا حصر لها في العديد من البلاد. أمثال ديل كارنيجي ونورمان فينسنت بيل وأورال روبرتس أصبحوا من المناصرين والمتحمسين لـ"هيل" وأحيانًا ما كانوا يشاركونه منابر الإلقاء. وليام كليمنت ستون وإيرل نايتنجيل ودينيس ويتلي وزيج زيجلر وتوني روبينز وآخرون غيرهم اعترفوا بأنهم يدينون بالكثير لـ"هيل". أعظم متخصص نجاح على الإطلاق.

تمهيد

ابحث عن اسم "نابليون هيل" في موقع أمازون للبحث عن الكتب وسيظهر لك ما يقرب من ١٨ ألف مرجع. لماذا؟ بسبب أن المعلم الأول للتحفيز في البلاد لا يتم إغفال ذكر مقولاته في الكتب التي تتحدث عن نطاق عريض من الموضوعات مثل الحميات الغذائية أو لاعبي الرياضات الخماسية أو التواصل أو الوفرة أو جون كينيدي أو المراهقين أو التجارة عبر الإنترنت أو فلسفة فينج شوي الصينية أو القيادة أو الخروج مع جماعة في رحلة برية أو فلسفة الزن وموضوعات أخرى كثيرة لا حصر لها. نجح "هيل" في جعل اسمه في شهرة الأسماء التي قام بإجراء المقابلات معها.

بدأ "نابليون هيل" بدونْ أن يمتلك أي شيء وتعلّم أسرار أولئك الذين حققوا النجاح وخسر بعض زوجات وثروات ومات في نوفمبر عام ١٩٧٠ عن عمر يناهز السابعة والثمانين وقد حقق كل ما يريد القيام به.

وكان من الأولى أن يكتب على شاهد قبره مقولة لنابليون الآخر الشهير:

"فلتذهب الظروف للجحيم، أنا من يصنع الظروف".

ـ باتريشيا جي. هوران

شكر وتقدير

هذا الكتاب نتيجة تحليل ثمرة الحياة العملية لأكثر من مائة رجل وامرأة حققوا نجاحًا منقطع النظير في مجالات عملهم الشخصية ضمن أكثر من ٢٠ ألف رجل وامرأة حققوا إخفاقات.

فـي أثناء اجتهاده في البحث والتحليل، حصل المؤلف على مساعدة قيمة سواء بشـكل شخصي أو عـن طريق تحليل أعمـال الرجال التالي ذكرهـم: هنري فورد، جـون بوروز، لوثر بربانك، توماسـ إيه. إديسون، هـارفي إس. فايرستون، جون دي. روكفيلـر، تشارلز إم. شواب، وودرو ويلســون، وليام ريجلي الابن، إيه. دي. لاسكر، إدوارد أليـرت فايليـن، جـون واناميكـر، مـارشال فيلـد، وليام هـوارد تافت، إف. دبليـو. وولورث، جورج إيستمان، تشارلز بي. ستاينميتز، ثيودور روزفيلت، ألكسندر جراهام بيل.

من بين ما تم ذكرهم، ربما يجب أن يتم الاعتراف بفضل هنري فورد وأندرو كارنيجي اللذين أسهما بأكبر قدر في تأسيس هذه الفلسفة. كان السيد كارنيجي هو أول من اقترح كتابة هذه الفلسفة وهنري فورد هو من أسهمت ثمرة عمله في إتاحة الكثير من المادة المستخدمة وساعدت بطرق أخرى على إثبات صحة الفلسفة بشكل تام.

ـ نابليون هيل

ماضي نابليون هيل المدهش

ولدت في جبالِ الجنوب محاطًا بالفقر والجهل اللذين كانا منتشرين في عائلتي أبي وأمي كلتيهما. لمدة ثلاثة أجيال سبقتني كان أسلافي قانعين بأن يكونوا أميين وفقراء. كنتُ سأسير على خطاهم لو لم أكن رزقتُ بزوجة أبٍ متعلمة أتت من عائلة متعلمة. ضايقها ما نحن فيه من فقر وجهل ولم تخجل من التصريح بهذا.

تطوعت زوجة أبي بتولي مهمة غرس الطموح بداخلنا بدءًا بأبي والذي جعلته يلتحق بالكلية في سن الأربعين؛ ثم انتقلت لإدارة ما كان يطلق عليه اسم "مزرعة" ومتجر صغير كنّا نمتلكه وتولت أيضًا العناية بخمسة أطفال: ثلاثة منهم أولادها وأخي وأنا. ترك ذلك المثال المتجسد فيها أثرًا عميقًا وباقيًا بداخلي.

كانت هي من غرس بذرة الفكرة التي غيرت حياتي منذ ثلاثين عامًا مضت. أتت الفكرة على هيئة ملحوظة بسيطة ولكنها لا تنسى. ساعدت تلك الفكرة على أن تواتيني فكرة أنه يمكنني تغيير الفقر والجهل الذي أعيش فيه رغم كل الظروف. وجدت بذرة تلك الفكرة مكانًا مناسبًا في عقلي للأبد.

كانت زوجة أبي هي من علمتني قيمة امتلاك هدف واضح ورئيسي في الحياة. أصبح هذا المبدأ لاحقًا عاملاً أساسيًّا في تحقيق النجاح لدرجة أنني وضعته في المركز الثاني ضمن المبادئ السبعة عشر التي يذكرها هذا الكتاب، والذي أمضيت ربع قرنٍ في كتابته. هذا الكتاب نتيجة تحليل ثمرة حياة أكثر من ١٠٠ رجل وامرأة حققوا نجاحًا بارزًا في مجالاتهم الشخصية ومن ضمن أكثر من ٢٠ ألف رجلٍ وامرأة واجهوا إخفاقات في الحياة.

يوجد العديد من الأسباب لعدم اكتمال هذا الكتابِ في وقتٍ مبكر. الأول هو نطاق مهمتي التي كلفت بها نفسي: من خلال قضاء عقودٍ في البحث، أردت أن أتعلم تحديدًا ما اكتشفه الآخرون بشأن النجاح والفشل.

والثاني، وله أهمية السبب الأول نفسها، هي أنه كان عليّ أن أثبت أن فلسفة قانون النجاح ستنجح *بالنسبة لي* أولًا قبل أن أقدمها للقرّاء.

عندما بدأت في تنظيم المادة الأدبية المكونة لفلسفة قانون النجاح، لم تكن لديّ أية نية لصنع الفلسفة التي ستجدها في هذا الكتاب. في البداية كان غرضي هو تعريف نفسي كيف اكتسب الآخرون ثرواتهم حتى أحذو حذوهم.

ولكن بمرور السنوات وجدت نفسي أكثر توقًا للمعرفة بدلًا من الثروة، حتى بلغ عطشي للمعرفة حدًّا لدرجة أنني نسيت دافعي الأصلي، وهو تحقيق الثروة.

بالإضافة إلى تأثير زوجة أبي، كنتُ محظوظًا بمقابلة المعلومات وجمعها من الأسطورتين ألكسندر جراهام بيل وأندرو كارنيجي اللذين لم يقوما فقط بدفعي بشكل أكبر لاستكمال بحثي ولكنهما أمداني أيضًا بالكثير من البيانات العلمية التي ستجدونها في فلسفة قانون النجاح.

قابلت لاحقًا العديد من أصحاب الإنجازات الكبرى والذين شجعوني على استكمال بناء فلسفة للنجاح وأمدوني بالفائدة الكاملة من خبراتهم العميقة.

ذكرت هذه التفاصيل لما أؤمن بأنه سبب مهم جدًّا ـ وهو حقيقة أن الفرق بين النجاح والفشل غالبًا (إن لم يكن دائمًا) يتحدد بواسطة تأثيرات بيئية محددة والتي عادة ما يمكن اقتفاء أثرها لشخص واحد.

في هذه الحالة كان ذلك الشخص هو زوجة أبي.

لولا تأثيرها الذي غرس بذرة الطموح في عقلي، لم أكن قط لأكتب فلسفة النجاح والتي تقوم الآن بتقديم معلومات مفيدة للملايين في كل بلد متحضر حول العالم.

في الوقت الذي كان قانون النجاح ما زال في مرحلة الاختبار، وكجزء من خطتي للقيام باختباره قبل نشره في كتاب، قمتُ بشكل شخصي بإعطائه لما لا يقل عن مائة ألف شخص من خلال محاضرات. الكثيرون منهم ممن حصلوا على دفعتهم الأولى من الطموح من خلال تلك المحاضرات حققوا الثراء رغم أن بعضهم غاب عن بصره سبب ازدهاره.

تمت ترجمة قانون النجاح لعدد لا حصر له من اللغات الأجنبية وتم تدريسه حول العالم. ملايين من الناس اشتعلت داخلهم جذوة الطموح للتغلب على فقرهم واكتساب مكانة أفضل في الحياة. وعلاوة على ذلك، فهذا العصر بلا جدال هو عصر الاكتشافات العلمية وهذا ما أعطى أساسًا متينًا للسبعة عشر مبدأً الذين يكونون قانون النجاح، وبالتالي إكسابه مكانة لم يتمتع بها فيما مضى. يوجد اليوم

طلب محدد جدًّا لبرنامج متين للنجاح سيلهم الناس بآمال كبرى وطموحات لتحقيق إنجازات شخصية.

بالنظر للوراء، أجد نفسي واجهت مصاعب وفقرًا وفشلًا كبيرًا. ولكن الفرحة والرخاء التي ساعدت الآخرين على اكتسابهما كانا يساويان تلك التحديات.

منذ فترة ليست بالطويلة، تسلمت رسالة من رئيس سابق للولايات المتحدة الذي هنأني بالالتزام بوظيفتي لمدة ربع قرن واقترح أنه يجب عليّ أن أشعر بالفخر من نفسي لأنني وصلت لقمة جبل النجاح في الوقت المناسب لأستمتع بثمرة جهودي. استدعت رسالته لعقلي فكرة أنه لا يمكن لأحد أن يصل إذا استمر في البحث عن المعرفة لأنه بمجرد وصولنا للقمة نكتشف أنه ما زالت أمامنا قمم أخرى علينا صعودها.

لا، لم "أصل" ولكنني وجدت السعادة بكثرة والازدهار المالي بشكل يكفي احتياجاتي وهذا فقط من خلال تكريس نفسي لخدمة الآخرين والذين كانوا يكافحون بشكل جاد للعثور على أنفسهم. من الواجب ذكر أنني لم أجن ثروة كبرى إلا عندما أصبحت أكثر اهتمامًا بأمر مختلف عن جمع المال: أصبحت مهتمًّا أكثر بنشر فلسفة قانون النجاح حيثما يمكن أن تساعد الآخرين.

لا تقرأ هذا الكتاب قبل أن تقرأ هذا أولا

يجب أن يكون معك قلم رصاص وورقة عند البدء في قراءة هذا الكتاب. ولا تقرأه قبل الخلود للنوم ليلاً.

كن مستعدًا. وكما شهد الملايين قبلك، فإن هذا الكتاب سوف يتسبب في أن تتوهج أفكار مهمة في عقلك. ففي أثناء قراءة بعض المخترعين هذه الصفحات، تفاجأوا وانبهروا بأفكارهم المبتكرة التي واتتهم والأحاديث التي خرجت منهم للواقع والقرارات العملية التي أخذت منحى أكثر جرأة والأعمال الجديدة الإبداعية التي أصحبت فجأة ممكنة التحقيق.

فلسفة قانون النجاح هي مغناطيس ذهني للأفكار اللامعة.

القيمة الحقيقية لهذا الكتاب لا تكمن في صفحاته بل في رد فعلك لما تقرأ. الغرض الرئيسي لفلسفة قانون النجاح هي تحفيز القدرات التخيلية في ذهنك وتنشيطها حتى تخلق بسهولة أفكارًا جديدة وقابلة للتطبيق لأي ظرف طارئ في الحياة. وكل من يستطيع خلق أفكار مبتكرة ـ كما يميل قراء هذا الكتاب للقيام به ـ سوف يجمعون قوة كبرى.

في أثناء قراءتك هذا الكتاب، قم بتظليل أو وضع خط تحت كل الجمل التي تستحث أفكارًا جديدة للتوهج في عقلك. هذه الطريقة سوف تخدمك في ترسيخ هذه الأفكار في ذهنك بشكل دائم. لا يمكنك استيعاب الفكرة من وراء هذا الكتاب بشكل كامل من مرة واحدة. اقرأه عدة مرّات وفي كل مرة اتبع عادة تظليل الجمل التي تلهمك أفكارًا جديدة.

اتباع هذه الطريقة سوف يكشف لك واحدًا من أعظم أسرار العقل البشري. أثبتت التجربة أنه سوف يقدم لك مصدرًا للمعرفة لا يمكن معرفته إلا بواسطة أولئك الذين يكتشفونه بأنفسهم. لقد تلقيت للتو فكرة عن طبيعة سر فلسفة قانون النجاح خلال العالم.

العديد من سنين النجاح بملازمة هذا الكتاب أثبتت أن الثلاث الطرق المذكورة فيه تقود لامتلاك هذا السر. لا شيء غيرها.

المبادئ السبعة عشر لقانون النجاح

عندما تمتلك ما تريد بدون التعدي على حقوق الآخرين، تمتلك قوة... القوة الحقيقية الوحيدة.

هذا المنهج الرئيسي يقدم المبادئ المبسطة من خلال تلك القوة المكتسبة بواسطة من حققوا النجاح ـ وهو ما يثير الدهشة. هذه المبادئ ليست ثمينة فقط في عالم الأعمال بل ستكون مفيدة بشكل مالي في حل مشاكل الفرد الاقتصادية مهما كان السبب أو مجال العمل.

يوجد سبعة عشر عاملًا هي العوامل التي ربما يتم اكتساب القوة من خلالها ويتم استخدامها بالتناغم مع التعريف المذكور أعلاه وهي:

١. العقل المدبّر
٢. أهمية امتلاك هدف محدد
٣. الثقة بالذات
٤. عادة الادخار
٥. المبادرة والقيادة
٦. الخيال
٧. الحماس
٨. التحكم بالذات
٩. فعل أكثر مما أحصل على مقابل له
١٠. شخصية محبوبة
١١. التفكير الدقيق
١٢. التركيز
١٣. التعاون
١٤. الاستفادة من الفشل
١٥. التسامح
١٦. استخدام القاعدة الذهبية لكسب التعاون
١٧. الحفاظ على الصحة لتكون في ازدهار دائم

دعونا نبدأ بتحليل شامل لكل مبدأ تم إثبات نجاحه من تلك المبادئ السبعة عشر للنجاح.

الدرس الأول

العقل المدبّر

قد يتم تعريف مبدأ العقل المدبّر بأنه "عقل مركّب يتكون من عقلين أو أكثر من العقول الفردية التي تعمل بتناغم تام وبوجود هدف محدد في مرمى النظر".

تذكر دائمًا تعريف النجاح ـ وهو نتاج تطبيق القوة ـ وسوف تدرك بشكل أسرع معنى مصطلح " العقل المدبر". سوف يتضح فورًا أن مجموعة أو أكثر من العقول، تعمل بتناغم وتناسق تام، وسوف تخلق الكثير من القوة.

يتم تحقيق النجاح عن طريق تطبيق القوة. رغم ذلك، فإن نقطة البداية ربما توصف بأنها الرغبة الشديدة في تحقيق هدف محدد وواضح.

مثلما تكون شجرة البلوط، في مهدها، كامنة داخل الجوزة، يبدأ النجاح في شكل رغبة قوية. من خلال تلك الرغبات، تنمو القوة الدافعة التي تجعل الطموحين يتعلقون بالأمل ويبنون خططًا وينمون من شجاعتهم ويحفزون عقولهم لدرجة شديدة القوة من الفعل للسعي وراء غرض أو خطة محددة.

ارغب ولا تتمن

إذن فالرغبة هي نقطة بدء كل الإنجازات البشرية. يكمن في قلب الرغبة محفزات محددة والتي من خلالها تخرج الرغبة في هيئة لهب متقد من الفعل. هذه المحفزات معروفة وسوف يتم عمل قائمة بها لاحقًا كجزء من فلسفة قانون النجاح المذكورة في هذا الكتاب.

لم يكن هذا بدون سبب عندما قيل إن المرء يمكنه الحصول على كل شيء يريده داخل حدود معقولة بشرط أن يكون المرء في احتياج شديد له. أي شخص قادر على تحفيز عقله ليصل لحالة من الرغبة الشديدة قادرٌ أيضًا على تحقيق إنجاز أكبر من الآخرين في السعي وراء تلك الرغبة. يجب أن نتذكر أن تمني شيء

ليس كالرغبة فيه. الأمنية هي صورة سلبية من الرغبة. فقط من خلال الرغبة القوية، سوف تنمو قوى الفعل المحفزة والتي تدفع المرء لبناء خطط ووضع تلك الخطط قيد التنفيذ. معظم الناس لا يتجاوزون مرحلة "التمني".

محفزات القوة

واحدة أو أكثر من بين القوى الدافعة الثماني الأساسية التالية ـ وهي المحفزات المذكورة أعلاه ـ هي نقطة البدء بالنسبة لكل الإنجازات البشرية التي تستحق الذكر:

١. الرغبة في البقاء.
٢. الرغبة في العلاقات الحميمية.
٣. الرغبة في الكسب المادي.
٤. الرغبة في تخليد الذكرى بعد الموت.
٥. الرغبة في الشهرة وامتلاك القوة.
٦. الدافع للشعور بالحب (مختلف ومنفصل عن الرغبة في الاتصال الحميمي).
٧. الرغبة في الانتقام (سمة للعقول غير المتطورة).
٨. الرغبة في الانغماس في حب الذات.

يستخدم الناس قوة هائلة فقط عندما يدفعهم واحد أو أكثر من هذه الدوافع الثمانية الأساسية. تنشط القوة التخيلية في عقل الإنسان فقط عندما يتم تحفيزها بدافع محدد جيدًا! أدرك هذا أساتذة مجال المبيعات. بدون هذا الاكتشاف، لم يكن أحد ليحقق النجاح في مجال المبيعات.

ما فن البيع؟ هو تقديم فكرة أو خطة أو اقتراح يمنح المشتري المحتمل دافعًا قويًّا للشراء. رجل المبيعات الكفء لا يسأل الشاري أبدًا أن يشتري بدون تقديم دافع محدد ليكون السبب وراء عملية الشراء.

المعرفة بالمنتج أو الخدمة المقدمة، أو المعرفة ذاتها، ليست كافية لضمان نجاح المبيعات. يجب أن يصحب العرض وصفًا دقيقًا للدافع المقصود لحث

الشاري على الشراء. أكثر خطط المبيعات فاعلية هي التي تروق للشاري المحتمل خلال أكبر عدد من القوة المحفزة الأساسية الثمانية المذكورة في القائمة أعلاه. أفضل خطة هي التي تبلور هذه الدوافع في صورة رغبة شديدة للحصول على المنتج المعروض للبيع.

وتلك المحفزات الثمانية لا تعمل فقط كأساس للرغبة بالنسبة للعقول الأخرى، والتي يُنشد فيها الحصول على التعاون من الآخرين، ولكنها تعمل أيضًا كنقطة انطلاق للفعل في عقل الفرد. أصحاب القدرات العادية يصبحون بشرًا خارقين عندما تتم إثارتهم بواسطة محفز خارجي أو داخلي يثير واحدًا أو أكثر من تلك المحفزات الثمانية الأساسية للقيام بالفعل.

واجه أحدًا باحتمالية الموت وجهًا لوجه في أمر طارئ وسوف ينمي قوة جسدية وإستراتيجية بارعة والتي من المستحيل أن تظهر في الظروف العادية.

مع وجود الرغبة في العلاقات الحميمية فإن الناس سوف يخططون ويتخيلون وينخرطون في القيام بالآلاف من الأمور المدهشة والتي لا يمكنهم القيام بها بدون وجود هذه الرغبة.

كما أن الرغبة في الكسب المادي سوف ترفع من أصحاب القدرات المتوسطة لمناصب عظيمة، فهذه الرغبة سوف تجعلهم يقومون بالتخطيط والتخيل والتصرف بطريقة غير اعتيادية ومدهشة. من الواضح أن الرغبة في الشهرة وفرض القوة الشخصية على الآخرين هي القوة الدافعة الرئيسية في حياة القادة في كل مناحي الحياة.

الرغبة الحيوانية في الانتقام غالبًا ما تدفع الناس للإتيان بأكثر الخطط ابتكارًا وتعقيدًا لتنفيذ الغرض.

حب الجنس الآخر يعمل كمحفز عقلي يؤدي لتحقيق آفاق غير متوقعة من الإنجازات.

الرغبة في الحياة بعد الموت تعتبر قوة دافعة لا تقوم فقط بقيادة الناس في كلا الاتجاهين البنّاء والهادم، ولكنها أيضًا تطور قدرات قيادية فعّالة بشكل كبير ويمكن العثور على دليل لهذا في حياة جميع قادة التاريخ تقريبًا.

إذا أردت تحقيق نجاحات عظيمة، فإنه يجب إذن أن تغرس دافعًا قويًا في عقلك!

الملايين من الناس يكافحون يوميًّا في حياتهم بدون وجود دوافع قوية أكثر من الحصول على ضرورات الحياة مثل الغذاء والمسكن والملبس. بين الحين والآخر، سوف يقوم شخص ما بالخروج عن السياق ويطلب أكثر من مجرد البقاء على قيد الحياة. سوف يكون ذلك الشخص مدفوعًا بالرغبة في تحقيق ثروة، وبسرعة! كأنه يمتلك العصا السحرية، تتغير حالته المادية ويبدأ الفعل في التحول إلى مال.

"النجاح" و"القوة" كلمتان مختلفتان للشيء نفسه. لا يتم تحقيق النجاح من خلال الأمانة فقط كما يعتقد بعضنا. فملاجئ المتشردين مليئة بأشخاص قد كانوا صادقين بما يكفي. ولكنهم فشلوا في تجميع المال بسبب أنهم كانوا يفتقدون المعرفة التي تساعدهم على الحصول على القوة واستخدامها!

مبدأ العقل المدبّر الذي تم وصفه في هذا الدرس هو الأداة التي يتم من خلالها تطبيق القوة الشخصية. لهذا، تم ذكر كل محفز ذهني معروف وكل دافع أساسي يلهم القيام بالفعل في كل الجهد البشري في هذا الفصل.

وجها القوة

سوف نقوم باختبار هيئتي القوة في هذا الفصل. الأولى هي القوة الذهنية، وهي التي يتم اكتسابها من خلال عملية التفكير. تظهر هذه الصورة من القوة من خلال خطط محددة للفعل وهي نتيجة للمعرفة المنظمة. وتعد القدرة على التفكير والتخطيط والتصرف بطريقة منظمة هي نقطة البداية لكل القوى الذهنية.

الهيئة الأخرى من القوة هي القوة الجسدية. يتم التعبير عن هذه القوة بواسطة قوانين الطبيعة في شكل الكهرباء والجاذبية وضغط البخار وغير ذلك. في هذا الفصل سوف نحلل كلًا من القوة الذهنية والجسدية ونفسر العلاقة بين كلتا القوتين.

المعرفة وحدها ليست قوة. القوة الشخصية الكبرى تكتسب فقط من خلال التعاون المتناغم بين عدد من الناس الذين يركزون جهودهم على خطة محددة.

طبيعة القوة الجسدية

حالة التقدم المعروفة باسم "الحضارة" هي مقياس المعرفة المتراكمة التي يمتلكها الجنس البشري. ما بين المعرفة المفيدة والمنظمة والمتاحة، اكتشف

البشر وصنعوا فهرسًا بالعناصر الفيزيائية التي تزيد على الثمانين عنصرًا والتي تعتبر وحدات البناء المكونة لكل أشكال المادة في الكون.

عن طريق الدراسة والتحليل والقياس الدقيق، اكتشف العلم "ضخامة" الناحية المادية في الكون ويمثلها الكواكب والشموس والنجوم والتي يعرف بعضها بأنه أكبر من الأرض التي نعيش عليها بملايين المرات.

على الجانب الآخر، فإن "قلة" الأشكال الفيزيائية التي تكون الكون تم اكتشافها بتحويل العناصر الفيزيائية والتي تساوي المائة تقريبًا إلى جزيئات ثم ذرات ثم إلكترونات ثم إلى ما هو أصغر من ذلك. لا يمكن رؤية الإلكترون؛ إنه مجرد مركز القوة المتكونة من موجب أو سالب.

الجزيئات والذرّات والإلكترونات وما وراء ذلك

لفهم العملية التي يتم بها جمع المعرفة وتنظيمها وتصنيفها، من الضروري للدارس أن يبدأ بأصغر الجزيئات وأبسطها في الأجسام المادية. هذه هي أبجديات الطبيعة التي أنشأت الجانب المادي الملموس من الكون.

يتكون الجزيء من ذرّات عبارة عن جسيمات خفية من المادة تدور دائمًا بسرعة الضوء بشكل مشابه لطريقة دوران الأرض حول محورها: الجاذبية والمغناطيسية الكهربية.

هذه الجسيمات الصغيرة، الذرات، والتي هي في حالة دوران دائم داخل الذرة مكونة من الإلكترونات والبروتونات والنيوترونات. وكما قيل من قبل، فإن الإلكترون ليس إلا هيئتين من القوة. الإلكترون مركب متناسق ومكوّن من نوع وحجم وطبيعة واحدة؛ لذا فإن المبدأ الذي يقوم عليه سير الكون يتكرر داخل نقطة الماء أو حبة الرمل.

كل هذا مذهل! ربما تدرك حجم الأمر ولو بشكل ضئيل في المرة القادمة التي تتناول فيها الطعام متذكرًا أن كل جزيء من الطعام الذي تأكله والطبق الذي تستخدمه وأدوات الطعام والطاولة نفسها في شكلها النهائي ليست إلا مجموعة من الجزيئات غير المرئية.

في عالم المادة، سواء كان المرء ينظر لأكبر النجوم حجمًا التي تطوف السماوات أو أصغر حبة رمل في الأرض، فإن الجسم تحت الملاحظة ما هو إلا

تجمع منظم من الجزيئات والذرات والإلكترونات، والجزيئات الصغرى تدور بسرعة لا يمكن إدراكها.

كل جزيء من المادة في حالة دائمة من الحركة المثارة بشدة. لا يوجد ما هو في حالة سكون رغم أن المادة التي تكونها الجزيئات تبدو ساكنة للعين الآدمية. لا توجد مادة "صلبة". أكثر قطع الحديد صلابة ليست سوى كمية منظمة من الجزيئات في حركة دائمة. علاوة على ذلك، فإن الإلكترونات في قطعة الحديد تمتلك طبيعة الإلكترونات نفسها في الذهب أو الفضة أو النحاس أو القصدير ولكنها تتحرك بسرعات مختلفة.

الأشكال المائة للمادة تبدو مختلفة عن بعضها، وهي مختلفة لأنها تتكون من تركيبات مختلفة من الذرات. تتشابه الإلكترونات داخل تلك الذرات وتحمل الشحنة السلبية نفسها ولكن دمجها مع بروتونات موجبة الشحنة ونيوترونات متعادلة الشحنة هو ما يصنع الأشكال العديدة للمادة.

من خلال علم الكيمياء، قد نتمكن من تقسيم المادة لذرات والتي لا تتغير في حالتها الطبيعية. لتوضيح أسلوب عمل الكيمياء من خلال التغييرات التي تحدث فيما يتعلق بالعلم الحديث:

"أضف أربعة إلكترونات (اثنين إيجابيين واثنين سلبيين) لذرة الهيدروجين وسوف تمتلك عنصر الليثيوم؛ أخرج من ذرة الليثيوم المتألفة من ثلاثة إلكترونات إيجابية وثلاثة إلكترونات سلبية) وستمتلك ذرة هيليوم (تتكون من إلكترونين إيجابيين والكترونين سلبيين).

ولذلك، ربما يتم اعتبار أن البضعة والثمانين عنصرًا فيزيائيًّا التي تكون الكون تختلف عن بعضها فقط في عدد الإلكترونات التي تكون كل ذرة من ذراتها وعدد تنظيمات الذرات في تلك الجزيئات في كل عنصر فيزيائي.

وكتوضيح، فإن ذرة الزئبق تتكون من ٨٠ شحنة موجبة (بروتون) في نواتها و٨٠ شحنة سالبة تحيط بالذرة (إلكترون). إذا قام الكيميائي بطرد شحنتين إيجابيتين من البروتونات، فسيتحول الزئبق فورًا لمعدن يسمى البلاتينيوم. إذا قام عالم الكيمياء بعد ذلك بأخذ شحنة سلبية من الإلكترونات (إلكترون سيّار)، فسوف تكون ذرة الزئبق قد خسرت إلكترونين إيجابيين وإلكترونًا سلبيًّا، يعني أنها خسرت شحنة إيجابية بشكل إجمالي، ولذا سيكون إجمالي البروتونات في نواة ذرتها ٧٩ بروتونًا و٧٩ إلكترونًا سالبًا تحيط بالذرة، وحينها سيتحول الزئبق لذهب!

الصيغة التي يمكن من خلالها إنتاج التغيير الإلكتروني كانت موضع بحث شديد بواسطة الكيميائيين على مر الزمان وكذلك علماء الكيمياء اليوم.

من الحقائق المعروفة لكل كيميائي أن عددًا لا نهائيًا من المواد المصنعة يمكن أن يتكون فقط من أربعة عناصر: هيدروجين وأكسجين ونيتروجين وكربون.

الإلكترون هو الجسيم الكوني الذي تبني به الطبيعة كل المواد من حبة الرمل إلى أكبر النجوم التي تطوف السماء. الإلكترون هو قطعة طوب البناء التي تبني بها الطبيعة كل الأشياء والتي تنتج منها شجرة البلوط أو الصنوبر، صخرة من الحجر الرملي أو الجرانيت، فأر أو فيل.

بعض أكثر المفكرين براعة وكفاءة قالوا إن الأرض التي نعيش عليها وكل جزيء يكون المواد على الأرض بدأ عندما تلاقت ذرتان وفي أثناء السفر في الفضاء لمئات الملايين من السنين ، ظلا يلتقطان ويراكمان الذرات الأخرى حتى تكونت الأرض خطوة بخطوة. ويشيرون إلى أن هذا يفسر طبقات الأرض المختلفة والمتنوعة التي تتكون من طبقات الفحم الحجري ورواسب خام الحديد ورواسب الذهب والفضة ورواسب النحاس.

يرجعون السبب في هذا إلى أن الأرض في أثناء دورانها في الفضاء، جذبت إليها عدة أنواع من سحب السديم الكوني من خلال قانون الجذب المغناطيسي. يوجد الكثير مما يمكن رؤيته في تكوين طبقات سطح الأرض لدعم هذه النظرية رغم أنه يمكن ألا يوجد دليل إيجابي على صحتها.

أشرنا لهذه الحقائق فيما يتعلق بأصغر جسيمات المادة القابلة للتحليل بسبب أنها نقطة بداية والتي سنقوم بالانطلاق منها للبرهنة عن طريق التجربة كيفية تطوير قوانين الطبيعة وتطبيقها.

تمت ملاحظة أن كل المواد في حالة دائمة من الاهتزاز والحركة؛ وهذا لأن الجزيء يتكون من جسيمات في حالة حركة سريعة تسمى الذرات والتي بدورها مكونة من جسيمات تتحرك بسرعة كبيرة تسمى الإلكترونات.

مبدأ اهتزاز المادة

يوجد في كل جزيء من المادة قوة غير مرئية تسبب دوران الذرات حول بعضها بمعدل سرعة لا يمكن تخيله.

لنسمِّه الاهتزاز. يعتقد بعض الباحثين أن معدل السرعة الذي تتحرك به هذه القوة (سمها ما تريد) يحدد طبيعة المواد في الكون.

أحد معدلات الاهتزاز يُحدث ما يعرف لنا باسم الصوت. يمكن للأذن البشرية أن تلتقط الذبذبات الصوتية التي تنتج في نطاق ما بين ٣٢ ألف و ٣٨ ألف ذبذبة فقط.

وكلما زاد معدل الاهتزاز فوق نطاق الصوت، فإن تلك الاهتزازات تبدأ في الكشف عن نفسها في صورة حرارة. تبدأ الحرارة بمعدل ذبذبات يساوي مليون ونصف ذبذبة في الثانية.

إذا زادت الذبذبات عن هذا المعدل، بدأت الذبذبات في التحول لضوء. تصدر ثلاثة ملايين ذبذبة في الثانية ضوءًا بنفسجيًّا. ما يزيد على هذا الرقم يصدر الأشعة فوق البنفسجية (وهي أشعة غير مرئية للعين المجردة) وإشعاعات أخرى غير مرئية.

وإذا ما زاد نطاق الذبذبات على ذلك أيضًا، ولا يعرف أحد في يومنا هذا إلى أي حد، فإن الاهتزازات تخلق القوة التي يفكر بها البشر.

يعتقد المؤلف أن هذا القدر من الاهتزاز الذي تنبع منه كل الأشكال المعروفة من الطاقة طبيعته شاملة، وأن القدر "المتدفق" من الصوت يشبه القدر "المتدفق" من الضوء ، وأن الفرق في اختلاف تأثير كل منهما يرجع لاختلاف معدل اهتزاز كل منهما؛ وأن التفكير "المتدفق" يشبه الحرارة والصوت والضوء فيما عدا اختلاف عدد الاهتزازات في الثانية.

ومثلما توجد صورة واحدة للمادة الملموسة، والتي تتكون منها الأرض والكواكب والنجوم والشموس ـ وهي الإلكترون ـ لذا لا يوجد إلا شكل واحد من الطاقة "المتدفقة" التي تتسبب في أن تظل كل الأشياء في حالة مستمرة من الحركة السريعة.

الهواء والغلاف الجوّي

الهواء هو مادة تأخذ حيزًا من الكون ووظيفتها الأساسية هي تزويد كل الحيوانات والنباتات بالأكسجين والنيتروجين والتي لم يكن كلاهما سيتواجد على ظهر الأرض بدونها. النيتروجين هو إحدى الضروريات الأساسية لحياة النباتات، والأكسجين

هو إحدى الدعائم الرئيسية لحياة الحيوان. كلما اقتربنا من قمم الجبال، أصبح الهواء أقل ثقلًا بسبب أنه يحتوي على القليل من النيتروجين وهذا السبب في أن الأشجار تصغر كلما نمت لأعلى ولا توجد نباتات كلما اتجهنا للأعلى. وعلى الجانب الآخر، فإن الهواء الذي يتواجد في الارتفاعات الشاهقة يتكون بشكل كبير من الأكسجين وهو السبب الأساسي في أن مرضى السل كان يتم إرسالهم ليعيشوا على ارتفاعات شاهقة.

ما دخل كل هذه المادة العلمية بك وبتحقيق أهدافك؟ سوف تكتشف قريبًا أن هذا هو الأساس لفلسفة النجاح والتي ستجعل وصولك لأهدافك أمرًا ممكنًا.

لا تجعل الإحباط يصيبك إذا لم تكن الحقائق العلمية مثيرة للقراءة. إذا كنتَ مهتمًا حقًا بمعرفة القوى المتاحة لك وكيف تنظم وتطبق تلك القوى، فإنه يجب أن تتحلى بالعزم والمثابرة والرغبة النهائية لجمع تلك المعرفة وتنظيمها.

عقلك إذاعة ثنائية الاتجاه

كان ألكسندر جراهام بيل بالطبع أحد المرجعيات العالمية فيما يتعلق بموضوع الاهتزاز الذي يعد أساس كل القوى الذهنية والفكرية. ما يلي حقيقي تمامًا في يومنا هذا مثلما كان يوم ما كتبه مخترع الهاتف.

"افترض أنك تمتلك القوة التي تجعل قضيبًا حديديًا يهتز بأي تردد ترغبه في غرفة مظلمة. في البداية، وعندما يكون الاهتزاز خفيفًا، سوف يتم التعرف على حركته عن طريق حاسة اللمس. وكلما ازداد الاهتزاز، صدر صوت خفيض منها وأدركته حاستان.

عند حدوث ٣٢ ألف ذبذبة في الثانية، سوف يكون الصوت عاليًا حادًا، ولكن عندما يصل إلى ٤٠ ألف ذبذبة سوف يسكت الصوت ولن يتم إدراك حركة القضيب بالحواس البشرية العادية.

انطلاقًا من تلك النقطة ووصولًا إلى مليون ونصف ذبذبة، لا نمتلك أية حاسة يمكن أن تفهم أي أثر لتلك الاهتزازات المتداخلة. بعد أن يتم الوصول لهذه المرحلة، سوف يتم إدراك الحركة عن طريق الحرارة المنبعثة ثم عندما يصبح قضيب الحديد ساخنًا جدًا، يمكن رؤيته. عند ثلاثة ملايين ذبذبة في الثانية، يصدر منه ضوء بنفسجي. إذا زادت الذبذبات، صدرت منه الأشعة فوق البنفسجية وإشعاعات أخرى غير مرئية يمكن إدراك بعضها بواسطة بعض الأدوات المتاحة لنا.

خطر لي أنه لا بد أن يتواجد قدر كبير يمكن تعلمه حول آثار تلك الاهتزازات في حدوث الفجوة الكبيرة التي تكون فيها الحواس البشرية غير قادرة على الرؤية أو السمع أو الإحساس بالحركة. قوة إرسال رسائل لا سلكية عن طريق اهتزازات الأثير تكمن في تلك الفجوة، ولكن تلك الفجوة كبيرة لدرجة أنه من الواجب تواجد المزيد منها. يجب أن تصنع الآلات لتوفر حواس جديدة عمليًّا كما تفعل الأدوات غير اللاسلكية.

هل يمكن القول عند التفكير في تلك الفجوة العظيمة، إنه لا يوجد العديد من أنواع الاهتزازات التي تعطينا نتائج جيدة مثل أو أفضل من الموجات اللاسلكية؟ يبدو لي أن الاهتزازات تكمن داخل تلك الفجوة والتي نفترض أنها تصدر عن الدماغ والخلايا العصبية عندما نفكر. ولكن، ومرة أخرى، ربما تكون في نطاق أعلى من الاهتزازات التي يصدر عنها الأشعة فوق البنفسجية".

(ملحوظة المؤلف: آخر جملة تقترح النظرية التي يؤمن بها هذا المؤلف).

عندما يتحدث العقل إلى العقل مباشرة

"هل نحتاج لأسلاك لتنقل تلك الاهتزازات؟ ألن تنتقل عبر الأثير بدون أسلاك مثلما تفعل الموجات اللاسلكية؟ كيف سيتم إدراكها بواسطة المتسلم؟ هل سيسمع سلسلة من الإشارات أم سيجد أفكار رجل آخر داخل دماغه؟

ربما ننغمس في بعض التخمينات بناءً على ما ندركه عن الموجات اللاسلكية والتي، كما أسلفت، هي كل ما يمكننا إدراكه من سلسلة متسعة من الاهتزازات والتي يجب أن تتواجد بشكل نظري. إذا كانت موجات التفكير مشابهة للموجات اللاسلكية، فإنه يجب أن تنتقل من الدماغ وتتدفق بشكل لا نهائي حول العالم والكون. الجسد والجمجمة والحوائل الأخرى الملموسة لا تمثل أي عائق أمام تدفق الموجات في أثناء عبورها في الأثير الذي يحيط بجزيئات كل مادة، مهما كانت كثافتها وصلابتها.

تتساءلون إذا كان سيحدث تداخل مستمر وتشوش إذا كانت أفكار الآخرين تتدفق خلال أدمغتنا وتزرع بداخلها أفكارًا لم نختلقها نحن؟

كيف يمكنكم معرفة ما إذا كانت أفكار الآخرين لا تتداخل مع أفكاركم الآن؟ لاحظت قدرًا لا بأس به من الظواهر الخاصة بالارتباك العقلي التي لم أقدر على

تفسيرها. على سبيل المثال، هناك الإلهام أو التثبيط الذي يشعر بها المتكلم في أثناء التحدث للجمهور. مررت بهذه التجربة العديد من المرات في حياتي ولم أستطع تحديد ما هو السبب المادي لها.

في رأيي، فإن العديد من الاكتشافات العلمية مؤخرًا تشير ليوم، ليس بالبعيد عن يومنا هذا، سوف يتمكن فيه الإنسان من قراءة أفكار الآخرين، عندما يتم نقل الأفكار مباشرة من الدماغ للدماغ بدون استخدام الحديث أو الكتابة أو أية وسيلة من وسائل التواصل الحديثة. تحويل الأفكار لواقع هو عمل مربح، ولكن ما يحدث فارقًا ضئيلًا هو ما إذا كانت تلك الأفكار من صنعنا أم من صنع الآخرين.

من المنطقي التطلع لوقت تستطيع فيه الرؤية بدون عينين أو السماع بدون أذنين أو التحدث بدون لسان.

باختصار، فإن الفرضية التي تقول إن العقل يمكنه التواصل مباشرة مع عقل آخر تقوم على النظرية التي تقول إن الأفكار أو القوة الرئيسية هي شكل من التشويش الكهربي والذي يمكن أن يتم اعتراضه وبثه سواء بواسطة أسلاك أو ببساطة من خلال الأثير المنتشر في كل مكان، كما في حالة موجات التلغراف اللاسلكية.

يوجد العديد من القياسات المماثلة والتي تقول إن الأفكار تشبه في طبيعتها التشويش الكهربي. العصب الذي يتكون من المادة المكونة للدماغ نفسها يعمل كموصل ممتاز للتيار الكهربي. عندما قمنا للمرة الأولى بتسيير التيار الكهربي خلال أعصاب رجل ميت، صدمنا ودهشنا أن نراه يجلس ويتحرك. الأعصاب المكهربة تسببت في انقباض العضلات مثلما يحدث في الواقع".

الأفكار كهربية

"تؤثر الأعصاب في العضلات بالطريقة نفسها التي يؤثر بها التيار الكهربي في المغناطيس الكهربي. يقوم التيار بمغنطة قضيب حديدي موضوع بزوايا صحيحة تجاهه، وتحدث الأعصاب انقباضًا في ألياف العضلات الموضوعة بزوايا صحيحة من خلال تيار غير ملموس خاص بالقوة الحيوية يتدفق في الأعصاب.

من الممكن ذكر العديد من الأسباب التي تجعلنا ننظر إلى الفكر والقوة الحيوية على أنها تمتلك طبيعة التيار الكهربي نفسها. التيار الكهربي يعتبر حركة موجية من الأثير وهو المادة التي من المفترض أنها تملأ الفراغ وتتخلل الأشياء.

نحن نؤمن بحتمية وجود الأثير لأنه بدون وجود ذلك الأثير، لن يقدر التيار الكهربي على السير في الفراغ أو أن يسير ضوء الشمس في الفضاء. من المنطقي تصديق أن حركة الموجات التي تمتلك السمة نفسها فقط يمكن أن تنتج الظواهر الخاصة بالتفكير والقوة الحيوية. ربما نفترض أن الخلايا الدماغية تعمل كبطارية وأنّ التيّار الناتج يتدفق خلال الأعصاب.

ولكن هل يقف الأمر عند هذا الحد؟ أليس من الممكن أن تمر الأفكار من خلال الأجساد في هيئة موجات تطوف العالم لا تدركها حواسنا مثل الموجات اللاسلكية التي كنا لا ندرك وجودها قبل أن يكتشف "هرتز" وجودها؟".

برهن هذا المؤلف، لنفسهْ على الأقل، أن كل دماغ بشري هو عبارة عن محطة بث واستقبال للاهتزازات وترددات الأفكار.

إذا ثبتت حقيقة هذه النظرية، وتم إرساء قواعد لطرق تحكم منطقي، فتخيل الدور الذي سيلعبه هذا في جمع المعرفة وتصنيفها وتنظيمها. الامكانية، وهي أقل بكثير من الاحتمالية، لحدوث هذا تذهل العقل البشري!

كان "توماس بين" أحد العقول العظيمة في فترة الثورة الأمريكية، وإليه تنسب الفضل، أكثر من غيره، في البداية والنهاية السعيدة للثورة. كان عقله متوقد الذكاء هو ما ساعد على كل من كتابة إعلان الاستقلال الأمريكي وإقناع الموقعين عليه بتحويل تلك الوثيقة لواقع.

من الذي ألهمت أفكاره "بين" ليصبح عبقريًا؟

في معرض الحديث عن مخزن "بين" المعرفي العظيم، قام بوصفه كما يلي:

"إن أي شخص قام بتسجيل ملاحظات فيما يخص حالة التقدم للعقل البشري، عن طريق ملاحظة عقله بشكل شخصي، لا يمكن إلا أن يكون قد لاحظ أن هناك تصنيفين مختلفين لما نسميها بالأفكار: الأفكار التي تنتج بداخلنا عن طريق التأمل والتفكير، والأفكار التي تنبثق في العقل بشكل عفوي. جعلت دائمًا من معاملة أولئك الزائرين بتحضر والاعتناء بهم قاعدة، بالإضافة إلى أنني كنتُ قادرًا على هذا، وهذا في حالة ما إذا كانت أفكارًا قيمة وتضيف شيئًا، واكتسبت من تلك الأفكار كل المعرفة التي أمتلكها تقريبًا. وبالنسبة للتعليم الذي يحصل عليه أي شخص في المدرسة، فهو يمثل فقط رأس مال صغيرًا يتم استثماره في بداية التعلم من أجل نفسه بعد ذلك. كل شخص يتعلم هو معلم نفسه في النهاية، وهذا هو السبب في أن الأفكار البعيدة عن ظروف

الواقع لا تعلق في الذاكرة؛ فمكانها في الذاكرة هو الفهم، ولا تظل كثيرًا هناك عندما نبدأ فهمها".

فيما سبق، قام "بين" بوصف ظاهرة تمر بكل شخص في أي وقت. من سيئ الحظ الذي لم يشهد دليلًا إيجابيًّا على أن الأفكار سوف تنبثق فجأة في عقله من مصادر خارجية؟

ما وسائل التوصيل المتاحة لأولئك الزوّار ما عدا الهواء؟ إنه أداة التوصيل المعروفة لكل أشكال الاهتزازات مثل الصوت والضوء والحرارة. لم لا تكون أيضًا أداة توصيل الأفكار؟

كل العقول متصلة

كل عقل أو دماغ متصل مباشرة بكل الأدمغة الأخرى. كل فكرة يطلقها أي عقل ربما تلتقطها مباشرة وتقوم بتفسيرها عقول الآخرين التي على صلة مع عقل المرسل. هذا المؤلف متأكد من هذه الحقيقة مثلما أنه متأكد أن الصيغة الكيميائية H_2O سوف تنتج الماء.

يؤمن المؤلف بأن كل اهتزاز فكري يطلقه العقل يلتقطه الأثير ويظل يتحرك في موجات طولية تسير في مدارات. طول الموجة يعتمد على قوة الطاقة المستخدمة في إطلاق الفكرة. تلك الاهتزازات تظل في حالة حركة، وهي أحد مصدرين للأفكار التي "تنبثق" في عقل المرء فجأة. المصدر الآخر هو الاتصال المباشر والفوري مع العقل الذي يصدر الاهتزاز الفكري.

إذا كانت هذه النظرية واقعًا، فإن الفراغ اللانهائي للكون بشكل حرفي هو مكتبة تحتوي على كل الأفكار التي تطلقها العقول البشرية.

هذا هو أساس إحدى أهم النقاط المذكورة في هذا الفصل.

طبقًا لما يقوله العلماء، إحدى أكثر المعارف فائدة المتاحة للإنسان تم حفظها وتسجيلها بدقة في كتاب الطبيعة: الأرض. بالتقليب في صفحات ذلك الكتاب غير قابل للتغيير، ربما نقرأ قصة كفاح عظيم أنتج هذه الحضارة. صفحات ذلك الكتاب مصنوعة من العناصر الطبيعية من الأرض والكواكب الأخرى، والغلاف الجوي الذي يحتويها. بتقليب الصفحات المكتوبة على سطح هذه الأرض، قمنا بالكشف عن عظام وهياكل وآثار أقدام ودلائل أخرى لا تقبل الدحض على تاريخ

حياة الحيوان خلال العديد والعديد من الدهور والعصور. الدليل واضح وجليّ. الصفحات الصخرية العظيمة في كتاب الأرض تكوّن مصدرًا فريدًا للتواصل بين الخالق والبشر. هذا الكتاب الأرضي بدأ قبل أن يصل البشر لعصر التفكير ـ وهذا بالتأكيد قبل عصر تطور الكائنات وحيدة الخلية.

هذا الكتاب يفوق قوة البشر على التغيير. وعلاوة على ذلك، فهو يحكي قصته بلغة عالمية.

الاهتزازات والموجات والأفكار

رغم أننا ننظر لها كأمر مسلّم به، يجب ألا نفشل في رؤية المعجزات اليومية المتاحة لنا. لم يكن أسلافنا قادرين على تخيل أن الاهتزازات العادية مثل التي يصدرها الصوت البشري والتي تصطدم بطبق حديدي رفيع يمكن تحويلها لصوت يصدر من مذياع في بيت بعيد. الموجات الكهربية التي تصنعها تلك الاهتزازات تتحرك في كل الاتجاهات بسرعة الضوء ١٨٦ ألف ميل (٣٠٠ ألف كيلومتر) في الثانية. وعلى نحو مماثل، فإن أجهزة التلفاز تلتقط موجات الراديو وتحولها لصوت وصورة. تصدر أجهزة الهاتف إشارات كهربية تتدفق في مغناطيس كهربي داخل جهاز الاستقبال وتتسبب في اهتزاز الغشاء المعدني ويصدر صوتًا.

هذه الوقائع اليومية ـ النقل اللحظي للاهتزازات الصوتية ـ تسهل لنا رؤية نقل اهتزازات الأفكار من عقل لعقل بشكل واقعي.

العقل المدبّر: عقلان يصنعان ثالثًا قويًا

نحن الآن جاهزون للنظر في طريقة أخرى يمكننا بها أن نجمع ونصنف وننظم المعرفة المفيدة والتي هي ضرورية من أجل تحقيق النجاح. هذا اتحاد عقلين وينتج عنه عقل ثالث. نطلق عليه اسم العقل المدبر.

سمعنا هذا المصطلح لأول مرة من أحد أغنى وأقوى الرجال في التاريخ: أندرو كارنيجي. إنه مبدأ نظري يبحث أثر عقل واحد على العقول الأخرى.

أنا واحد من أولئك الذين يؤمنون بأن العقل مصنوع من الطاقة نفسها التي تملأ الكون. ولكن بما أن كل العقول ليست متشابهة، فإن بعض العقول تتصادم لحظة تلاقيها، لأنه توجد درجات مختلفة من الألفة والتنافر.

بعض العقول تتكيف بشكل طبيعي مع بعضها ويصبح "الحب من أول نظرة" هو الناتج الحتمي لهذا التواصل. من لم يمر بهذه التجربة؟ في حالات أخرى، تتنافر العقول لدرجة حدوث مقت شديد متبادل من أول لقاء. هذه النتائج تحدث بدون نطق أية كلمة وبدون وجود أي سبب من الأسباب المعتادة لحدوث الحب والكره. أيًّا كان السبب، يبدو أنه يوجد رد فعل كيميائي حقيقي وينتج عنه اهتزازات لها تأثير سلبي أو إيجابي.

"التقاء عقلين" هو تأثير واضح حتى للملاحظة العارضة. هذا التأثير لا بد أن له سببًا مثل أي تأثير آخر، ويكمن في مجال جديد يخلقه اللقاء حيث يقوم العقلان بإعادة ترتيب نفسيهما. تكون الحالة الذهنية لكل عقل مختلفة عما كانت عليه قبل اللقاء. يعتبر رد الفعل الذي يحدث في أية لحظة حقيقة معروفة، وهذا يعطينا نقطة بدء يمكننا أن نبدأ منها في إظهار ما يعنيه مصطلح "عقل مدبّر".

أي عقل مدبر يمكن أن يتم خلقه من خلال الجمع أو الدمج بين عقلين أو أكثر بروح من التناغم التام. من خلال ذلك المزج المتناغم، تخلق الرابطة العاطفية بين كلا العقلين عقلًا ثالثًا والذي ربما يبدو مناسبًا ويستخدم بواسطة واحد أو كل العقول المفردة. ذلك العقل المدبّر سوف يظل متاحًا طالما ظل التحالف المتناغم الودود بين العقول الفردية متاحًا. سوف ينحلّ ويتلاشى كل دليل على وجوده لحظة انكسار ذلك التحالف الودود.

هذا المبدأ للانجذاب بين العقول هو أساس كل الحوادث الخاصة بالتقاء "توائم الروح" أو العلاقة بين الأصدقاء وسببها. في الواقع، فإن حالات الطلاق والأخبار الكاذبة والفضائح تعتبر دليلاً واقعيًّا على أحد أعظم قوانين الطبيعة.

العالم المتحضر بأكمله يعلم أن أول سنتين أو ثلاث من الزواج عادة ما تتسم بالكثير من الخلافات ذات الطبيعة التافهة. تلك السنوات تسمى بسنوات "التكيف". إذا ظل الزواج قائمًا بعد مرورها، فهناك احتمال أن يظل الزواج اتحادًا دائمًا. تلك الحقائق لن ينكرها الشخص الذي يمتلك خبرة في الزواج. نرى مجددًا الأثر بدون فهم السبب.

في الوقت الذي توجد فيه عوامل أخرى مساهمة، فإن فترة التكيف تلك خلال سنوات الزواج الأولى تحدث بسبب أن الانجذاب العاطفي بين العقلين يبطئ الامتزاج بشكل متناغم. عندما يلتقي الطرفان لأول مرة، فإن الطاقة العقلية للعقلين غالبًا لا تكون ودودة أو معادية. من خلال الترابط المستمر، يتكيفان ويؤدي

هذا بالتدريج لتحقيق التناغم والتفاهم، إلا في حالات نادرة يحدث فيها تنافر بشكل واضح.

مـن الحقائق المعروفة أنه بعد أن يعيش الرجل والمرأة معًا لمدة عشر سنوات أو خمســة عشــر عامًا، لا يقدر أحدهما على الاستغنــاء عن الآخر حتى لو لم يوجد أقـل دليل على وجــود الحالة العقليــة المسماة بالحب. علاوة علــى ذلك، فإن هذا الرابط والرابط الحميمي لا يتطور لتقارب روحي فقط، بل في الواقع يتسبب في أن يحمل كلا الطرفين ملامح الوجه نفسها ويتشابها كثيرًا بطرق أخرى ملحوظة. أي محللٍ جيد للطبيعــة البشرية يمكن بسهولة أن يسير وسط جمع من الغرباء وينتقي الزوجــة بعد أن تـم تعريفه بزوجها. تعبيــر العينين ومحيط الوجــه ونبرة الصوت تصبــح متشابهــة بشـكل ملحوظ لـدى الأزواج الذين مـرّ على ارتباطهـم بالزواج سنوات طويلة.

أي متحدث عام متمرّس يمكن بسرعة أن يؤوّل طريقة تقبل الجمهور لما يقال على المنصة، وهذا يبين مدى قوة تأثير الانجذاب بين العقول. ربما يدرك المتحدث العداء في عقل رجل واحد فقط من ضمن ألف شخص حيث تعلّم كيف "يشعر" ويدرك الشعور بالعداء. علاوة على ذلك، فإن الخطيب العام يمكن أن يستنبط تلك التفسيرات بدون أن يلاحظها أو عن طريق تعبيرات وجوه الجمهور بدون أن تتأثر الأوجه بأية طريقة. يمكن للجمهور أن يجعل هذا المتحدث يرتفع لأقصى مستويات الخطابة أو أن يجعل المتحدث يفشل في مهمته بدون إصدار صوت أو تعبير وجهي واحد.

كلٍ أساتذة مجال المبيعات يدركون اللحظة التي يحدث فيها "الوقت النفسي لإتمام الصفقة" ليس عن طريق ما يقوله المشتري المحتمل ولكن بسبب تأثير الانجذاب العقلي الذي تم تفسيره أو "الشعور به". غالبًا ما تُكذّب الكلمات نيات من ينطقون بها ولكنه التفسير الصحيح للانجذاب بين العقلين الذي لا يترك أية ثغرات لحدوث احتمالات. كل من مارس المبيعات يعلم أن معظم المشترين لديهم عادة تصنّع موقف سلبي تجاه السلعة قبل ذروة إتمام البيع تقريبًا.

كل محام كفء نمى لديه حاسة "سادسة" ليتحسس طريقه من خلال الكلمات المنتقاة بعنّاية للشاهد الذكي الذي لا يقول الحقيقة. مثل ذلك المحامي يفسر بشكل صحيح ما بداخل عقل الشاهد من خلال الانجذاب بين العقول.

العديد من المحامين طوروا هذه القدرة بدون معرفة المصدر الحقيقي لها؛ فهم يمتلكون الأسلوب بدون الفهم العلمي للأساس المبنية عليه. العديد من رجال المبيعات قاموا بالأمر نفسه.

من يمتلك موهبة في فن التفسير الصحيح لتناغم عقول الآخرين ربما يقوم بشكل مجازي بالدخول من الباب الأمامي لقصر في عقل معيّن ويقوم باستكشاف المبنى بالكامل برويّة ملاحظًا كل التفاصيل ثم يخرج وفي عقله صورة للمبنى العقلي من الداخل بدون أن يعرف المالك أنه قد استضاف زائرًا.

هذا هو المبدأ الذي يقوم عليه الانجذاب بين العقول. أثبتنا بمساعدة تجارب القارئ وملاحظاته، أن اللحظة التي يلتقي فيها عقلان، يحدث تغيير عقلي ملحوظ في كليهما. أحيانًا، يحدث التغيير في شكل عداء وأحيانًا أخرى في شكل ألفة. كل عقل يمتلك ما يمكن أن تتم تسميته بالمجال الكهربي. تختلف طبيعة هذا المجال اعتمادًا على الحالة المزاجية للعقل الفردي وعلى طبيعة كيمياء العقل الذي يخلق المجال الكهربي.

يعتقد المؤلف أن الحالة الطبيعية أو العادية للتناغم العقلي لأي عقل فردي هو نتيجة اتحاد الإرث المادي للطبيعة وطبيعة الأفكار التي تسيطر على العقل.

كل عقل يتغير باستمرار إلى حد أن فلسفة المرء وأنماط تفكيره العامة تغير كيمياء العقل الخاصة به. هذه المبادئ يؤمن المؤلف بأنها حقيقية. من الحقائق المعروفة أن كل فرد قد يغير كيمياء عقله طواعية حتى تجذب أو تنفّر كل من يحدث بينه وبينهم تواصل! بطريقة أخرى، أي شخص ربما ينتحل توجهًا عقليًا سوف يجذب ويرضي الآخرين أو ينفرهم ويعاديهم، وهذا بدون مساعدة أية كلمات أو تعبيرات بالوجه أو أي شكل من أشكال الحركة الجسمانية أو التصرف.

ارجع الآن إلى تعريف "عقل مدبّر" ـ هو عقل ينمو بسبب اجتماع واتّساق عقلين أو أكثر بروح من التناغم التام وسوف تدرك المعنى الكامل لكلمة "تناغم" كما هي مستخدمة هنا. لن يجتمع أو يتّسق عقلان إلا لو وُجِد عنصر التناغم. هنا يكمن سر النجاح أو الفشل في كل الشراكات العملية والاجتماعية.

كل مدير مبيعات وكل قائد عسكري وكل قائد في أي منحى آخر من مناحي الحياة يفهم ضرورة "روح الفريق" ـ وهي روح الفهم العام والتعاون ـ في تحقيق النجاح. هذه الروح الجماعية من التناغم في الهدف تُكتسب من خلال النظام، بشكل قسري أو طواعية. طبيعة ذلك النظام لا بد أن تكون هكذا؛ حتى تمتزج العقول

الفردية في عقل واحدٍ مدبر، وهذا يعني أن الرابطة بين العقول الفردية يتم تعديلها بشكل يجعل تلك العقول تمتزج وتعمل كعقل واحد.

الطرق التي تحدث بها عملية "الامتزاج" عديدة حيث إن الأفراد ينخرطون في أشكال مختلفة من القيادة. كل قائد يمتلك طريقته الخاصة في التنسيق بين عقول أتباعه. فهناك قائد يستخدم القوة، وآخر يستخدم الإقناع. سوف يستغل أحدهم خوف أتباعه من العقاب، بينما يستغل آخر حبهم للمكافآت، وذلك من أجل تقليل العقول الفردية في مجموعة ما من الناس حتى يتوحدوا في عقل واحد. لن يكون على الدارس القيام بالبحث المتعمق في تاريخ علم شئون الدولة أو السياسة أو الأعمال أو المالية ليكتشف التكنيك المستخدم بواسطة القادة في تلك المجالات في عملية مزج العقول الفردية في عقل واحد متناغم.

رغم ذلك، فإنه يبدو أن الطبيعة قد حبت قادة العالم العظام بقوة جذب عقلي إيجابي والذي يعمل كنواة لجذب العقول الأخرى. كان نابليون بونابرت مثالاً بارزًا لرجل يمتلك عقلًا جاذبًا لدرجة أنه كان يمتلك القدرة على جذب كل العقول التي يلتقيها. كان الجنود يتبعون نابليون لحتفهم بدون تردد، بسبب الطبيعة الجاذبة أو الدافعة لشخصيته وهذه الشخصية لم تكن شيئًا سوى كيمياء عقله.

لا يمكن أن يتم دمج مجموعة من العقول في عقل واحد مدبر لو كان أحد أفراد المجموعة يمتلك عقلًا سلبيًّا رافضًا. لن تمتزج العقول السلبية والإيجابية هنا معًا لتنتج ما يسمى بالعقل المدبِّر. نقص المعرفة بهذه الحقيقة هو ما أدى لهزيمة العديد من القادة الأكفاء.

أي قائد يدرك هذا المبدأ الخاص بالانجذاب العقلي ربما يمزج بشكل مؤقت بين عقول أية مجموعة من الأفراد عمليًّا حتى تمثل تلك العقول عقلًا جماعيًّا، ولكن هذا الاتحاد بين العقول سوف ينحل لحظة اختفاء القائد من المجموعة. تجتمع أنجح منظمات بيع التأمين على الحياة ومؤسسات المبيعات الأخرى مرة كل أسبوع أو أكثر من أجل دمج العقول الفردية في عقل مدبر والذي يعمل كمحفز للعقول الفردية لعدد محدود من الأيام!

ربما يكون هذا حقيقة، وعادة ما يكون كذلك، أن قادة تلك المجموعات لا يفهمون ما يحدث في تلك الاجتماعات، والذي عادة ما يتم اختصارها في الأحاديث بين القائد والأفراد الآخرين في المجموعة. وفي أثناء حدوث هذا، فإن عقول الأفراد "تتواصل" وتعيد شحن بعضها.

الدماغ البشري يمكن مقارنتها بالبطارية الكهربية، حيث يمكن أن تستهلك أو تنفد طاقتها، وهذا يسبب أن يشعر المالك بالقنوط وثبوط الهمة والافتقاد للطاقة. من الشخص المحظوظ الذي لم يشعر بهذا من قبل؟ عندما يكون المرء في هذه الحالة المستنفذة، فإن الدماغ البشري تجب إعادة شحنه، والطريقة التي يتم من خلالها هذا هي الالتقاء بعقل أو عدة عقول أكثر حيوية. القادة العظام يدركون ضرورة عملية "إعادة الشحن" ويفهمون كيفية تحقيقها. هذه المعرفة هي السمة الأساسية التي تفرق بين القائد والتابع!

محظوظ هو من يفهم هذا المبدأ بما يكفي ليبقي دماغه في حالة حيوية أو "مشحونة" عن طريق الاتصال بعقل أكثر حيوية بشكل دوري. التواصل الحميم هو أحد أكثر المحفزات فاعلية التي يمكن من خلالها أن يتم شحن العقل شريطة أن يتم صنع التواصل بذكاء بين شخصين يكنان لبعضهما محبةٍ حقيقية. أي تواصل آخر بدون وجود تلك المشاعر سوف يمثل عاملًا مفقدًا للحيوية.

في هذه المرحلة، يبدو من المناسب لفت النظر لحقيقة أن القادة العظام، أيًا كانت مجالاتهم في الحياة، كانوا ذوي طبيعة جذابة بشكل كبير.

توجد نزعة متنامية لدى الأطباء ذوي الخبرة العريضة والممارسين في مجال الصحة لقبول نظرية أن كل الأمراض تنشأ عندما تكون دماغ الفرد في حالة فاقدة للحيوية أو مستنفَدَة الطاقة. بقول آخر، من المعروف أن الشخص الذي يمتلك عقلًا في حالة حيوية مثالية منيع بشكل واقعي، إن لم يكن بشكل كامل، ضد كل أشكال المرض.

كل ممارس صحي بارع، من أي مجال أو كلية، يعلم أن "الطبيعة" أو العقل يعالج المرض في كل لحظة يكون فيها للعلاج أثر ناجع. الأدوية والإيمان والسجود وتقويم العمود الفقري والعظام والأشكال الأخرى من المحفزات الخارجية ليست سوى مساعدات صناعية للطبيعة. ولكي نعبر عن هذا بشكل صحيح، فإنها مجرد طرق لتسيير الجذب الذهني حتى يعيد ضبط الخلايا والأنسجة الخاصة بالجسم وإعادة الحيوية للدماغ، ومن ناحية أخرى، تجعل الآلة البشرية تعمل بشكل طبيعي.

أكثر الممارسين تقليدية يعترف بصحة هذه المقولة.

إذن ما الاحتمالات التي تكمن في المستقبل لمجال الجذب الذهني؟

من خلال مبدأ المزج المتناغم بين العقول، يمكن الاستمتاع بصحة مثالية. من خلال الاستعانة بمساعدة هذا المبدأ بالذات، كما يمكن أن يتم تطوير قوة كافية

لحل المشاكل الاقتصادية التي تمثل باستمرار ضغطًا على كل فرد. ربما نحكم على الاحتمالات المستقبلية للجذب العقلي بالبحث في الإنجازات السابقة، واضعين في الاعتبار حقيقة أن تلك الإنجازات كانت بشكل كبير نتيجة الاكتشاف العرضي وتلاقي العقول بالمصادفة.

أليس من الغريب أنه لا يوجد في التاريخ تسجيل عن رجل واحد حصل على عظمته من خلال الخداع والتحايل والخيانة لمساعديه في العمل؟

إننا نقترب من وقت سوف يقوم فيه أساتذة الجامعة بتدريس فكرة الجذب الذهني كما تدرس بقية المواد هذه الأيام. في الوقت نفسه، فإن الدراسة والتجريب فيما يتصل بهذا الموضوع يفتحان آفاقًا من الاحتمالات للطالب الفردي.

العقل والمال

ربما يكون تطبيق ذلك الانجذاب العقلي في شئون العمل اليومية لعالم الاقتصاد والتجارة بشكل مناسب حقيقة قابلة للبرهنة.

من خلال المزج أو الدمج بين عقلين، في روح من التناغم، فإن مبدأ الجذب الذهني ربما تم صنعه لتطوير القوة الكافية لتمكين الأفراد أصحاب العقول التي اندمجت معًا للقيام بأعمال تبدو فوق طاقة البشر. القوة هي الطاقة التي يحقق بها الرجال النجاح بأية طريقة ممكنة. ربما يتمتع بها أي قدر من الناس بقدر لا محدود من القوة. هؤلاء الناس، رغم ذلك، يجب أن يكونوا متعقلين بما يكفي لأن ينكروا أنفسهم ويتنازلوا عن مصالحهم الشخصية من أجل دمج عقولهم بروح من التناغم المثالي.

لاحظ مدى تكرار كلمة "تناغم" في هذه المقدمة! لا يمكن أن يكون هناك تطور لأي عقل مدبّر إذا لم يتواجد هذا العنصر من التناغم المثالي. الوحدات الفردية للعقل الواحد لن تمتزج بوحدات عقل آخر إلا لو تمت إثارة العقلين وتحميسهما، كما كان هذا بتناغم تام في الغرض. في اللحظة التي يبدأ فيها عقلان في سلك طرق متباينة في الاهتمامات، فإن الوحدات الفردية لكل عقل تتفرق، وسوف ينحل العنصر الثالث المسمى بالعقل المدبر الذي نتج عن اتحاد متناغم أو ودود.

نأتي الآن لدراسة بعض المشاهير الذين قاموا بمراكمة القوة (والثروة) من خلال تطبيق فكرة العقل المدبر.

دعونا نبدأ بثلاثة من أعظم الرجال في التاريخ، حيث كانوا معروفين بإنجازاتهم العظيمة في مجالاتهم في العمل والمساعي المهنية.

أسماؤهم هي بالترتيب: هنري فورد وتوماس إيه. إديسون وهارفي فايرستون.

في الزمن الذي كان يعيش فيه، كان هنري فورد هو أقوى الرجال الثلاثة ماليًّا. سوف أذهب لما هو أبعد من هذا وأقول إن العديد من الذين درسوا شخصية فورد آمنوا بأنه أحد أقوى الرجال الذين عاشوا في زمنه. وعلى قدر ما نعرف، فإن هنري فورد هو الشخص الوحيد الذي عاش وهو يمتلك القوة ليتفوق في دهائه على من يتحكمون في ثروة الولايات المتحدة. قيل في ذلك الوقت، إن فورد قام بجمع مقادير من الأموال كما يجمع الطفل الرمال على شاطئ البحر، وبطريقة أسهل من قدرة الكثيرين على دفع إيجار المنزل الشهري. تعجب الناس من قدرته على زيادة ثروته مليار دولار أسبوعيًّا بمجرد إجراء مكالمة هاتفية. إديسون، كما يعرف الجميع، كان فيلسوفًا وعالمًا ومخترعًا. كان أيضًا أكثر الدارسين لكتاب الطبيعة تحمسًا. قام بتسخير حكمة الطبيعة الأم ودمجها لخير البشرية أكثر من أي شخص عاش أو على قيد الحياة الآن. كان هو من جمع بين طرف إبرة وقطعة من الشمع الدائر بطريقة جعلت اهتزاز الصوت البشري يتم تسجيله ويعاد إنتاجه لأول مرة.

كان إديسون هو أول من سخر البرق وجعله ضوءًا لاستخدام البشر من خلال مساعدة المصباح الكهربي الساطع.

كان إديسون هو من أهدى للعالم اختراع الشريط السينمائي.

هذه ليست إلا بضعة من إنجازاته البارزة. هذه "المعجزات" الحديثة، والتي قامت في ضوء العلم الساطع. فاقت كل "المعجزات" التي وصفها جول فيرن والآخرون في كتب الخيال العلمي في ذلك الوقت.

فايرستون، والذي كان القوة المحركة لشركة فايرستون للإطارات، والذي تعتبر إنجازاته في عالم صناعة السيارات أسطورية.

كل أولئك الرجال الثلاثة بدأوا مسيرتهم في العمل بدون امتلاك رأس مال ولم يمتلكوا قسطًا كبيرًا مما يطلق عليه "التعليم المدرسي". وثلاثتهم انتهت مسيراتهم المهنية وحياتهم كأشخاص يمتلكون الثقافة والتعليم. وكل واحد منهم كان غنيًّا وقويًّا.

والآن دعونا نتحقق من مصدر ثروة الرجال وقوتهم الثلاثة. إلى الآن، نحن نتعامل مع الأثر فقط، بينما الفيلسوف الحقيقي يتمنى أن يفهم "سبب" الأثر.

كان كل من فورد وإديسون وفايرستون أصدقاء مقربين لعدة سنوات. في وقتٍ مبكر من مسيراتهم المهنية، كانوا يمتلكون عادة الذهاب مرة في العام للإقامة في الغابة للراحة والتأمل والاستجمام.

ربما لم يدرك أولئك الرجال العظماء أنفسهم أن عقولهم امتزجت خلال تلك الفترات من الاستجمام في عقل مدبر كان المصدر الحقيقي لقوة كل فردٍ منهم على حدة. هذا العقل الجماعي ـ وهو منتج لاتساق عقول فورد وإديسون وفايرستون ـ مكّن أولئك الرجال من أن "يدركوا" قوى المعرفة ومصادرها التي لا يدركها معظم الناس.

إذا كان هناك أي شك سواء حول المبدأ أو الآثار المذكورة هنا، فدع الدارس يتذكر أن أكثر من نصف النظرية المبينة هنا مبنية على حقائق معروفة. على سبيل المثال، من المعروف أن هؤلاء الرجال الثلاثة امتلكوا قوة كبيرة. من المعروف أنهم كانوا فاحشي الثراء. من المعروف أنهم بدأوا حياتهم بدون رأس مال وقدر ضئيل من التعليم. من المعروف أنهم شكّلوا تواصل عقلي بشكل دوري. من المعروف أنهم كانوا أصدقاء متناغمين. من المعروف أن إنجازاتهم كانت بارزة لدرجة تجعل من المستحيل مقارنة إنجازات أقرانهم بها. كل تلك الحقائق معروفة بشكل واقعي لكل طفل يرتاد المدرسة في أي مكان في العالم المتحضر، ولا نقاش في هذا.

توجد حقيقة أخرى كبرى متصلة بالسبب وراء إنجازات إديسون وفورد وفايرستون والتي نحن متأكدون منها: تلك الإنجازات لم تبن قط على الخداع والتحايل أو أي شكل آخر من القوانين غير الشرعية. ولم يمتلك أولئك الرجال أيضًا أي سر المعرفة بأي نوع من أنواع السحر. عمل أولئك الرجال بالقوانين الطبيعية والمعروفة عادة للاقتصاديين والقادة في مجالات العلم باستثناء القانون الذي يقوم عليه مبدأ الجذب الذهني. ورغم ازدياد البحث في قوة العقل سنة تلو أخرى، فإنه ليس "علمًا" بشكل معترف به.

العقل المدبر الذي تم استخدامه بشكل بديهي بواسطة فورد وفايرستون وإديسون ربما صنع بواسطة أية مجموعة من الناس الذين سينسقون بين عقولهم بروح من التناغم التام. ربما تتكون هذه المجموعة من أي عدد من اثنين فصاعدًا. تظهر أفضل النتائج من دمج ستة أو سبعة عقول.

عندما يحدث تناغم بين عقلين أو أكثر وينتج الأثر المعروف باسم "العقل المدبر"، كل شخص في المجموعة يصبح ممتلكًا قوة التواصل مع جمع المعرفة من خلال العقول "الباطنة" لكل الأفراد الآخرين في المجموعة. هذه القوة تصبح ملحوظة بشكل فوري وتمتلك أثر تحفيز العقول لتصل لمعدل عالٍ من الاهتزاز، وبالتالي إثبات نفسه في شكل يميل أكثر لخيال مشرق والوعي بما يبدو أنه حاسة سادسة. من خلال تلك الحاسة السادسة سوف تومض الأفكار في العقل. هذه الأفكار تأخذ شكل الموضوعات التي تسيطر على عقل الفرد وطبيعتها. إذا كانت المجموعة بأكملها التقت من أجل مناقشة موضوع ما، فإن الأفكار التي تتعلق بموضوع سوف تتدفق للعقول كما لو كان هناك أثر خارجي يملي عليهم الأوامر. عقول المشاركين في العقل المدبر تصبح مغانط جاذبة للأفكار ومحفزات للتفكير ذات طبيعة عملية ومنظمة بشكل كبير ـ ولا يدري أحد من أين هذا!

عملية دمج العقول الموصوفة هنا بالعقل المدبر ربما يمكن تشبيهها بمن يقوم بتوصيل بطاريات كهربية بسلك نقل فردي وبذلك "مضاعفة" القوة التي تمر خلال السلك بكمية الطاقة التي تحملها البطاريات. وهذا ما يحدث في حالة دمج العقول الفردية لتكوين العقل المدبر. من خلال مبدأ الجذب الذهني، فإن كل عقل يحفز كل العقول الأخرى في المجموعة حتى تصبح الطاقة العقلية كبيرة لدرجة أنها تخترق وتتصل بالطاقة الكونية والتي بدورها تسلم كل ذرة من المادة في الكون.

كل متحدث عام شعر بتأثير الجذب الذهني، لأنه من المعروف أنه بمجرد أن يشكل كل عقل فردي من عقول الجماهير صلة متناغمة (بأن يصبح متوافقًا مع معدل الاهتزاز الخاص بعقل فردٍ آخر) مع المتحدث، يوجد ازدياد ملحوظ في حماس الخطيب. ويصل عادة لمستويات كبيرة من الخطابة تفاجئ الجميع بما فيهم المتحدث نفسه.

يتـم تخصيصـص أول خمســ أو عشــر دقائــق من الخطــاب المعتاد لمــا يسمى بالإحمــاء. وهذا يُقصَد به العملية التي من خلالهــا تمتزج عقول الجمهور مع عقل المتحدث بروح من التناغم المثالي.

كل متحــدث يعلم ما يحدث عندما تفشل حالة "التناغــم المثالي" في التجسد فيما يخص جانب الجمهور.

أحيانًـا مـا تتواجـد الظواهــر التي قــد تبــدو خارقــة للطبيعة فــي اجتماعات المجموعــات الروحية والتحفيزية وتكون نتاج رد فعل العقول في المجموعات مؤثرة

فـي بعضهـا. تلك الظواهـر نادرًا ما تبـدأ في الإعـلان عن نفسها خـلال عشر أو عشرين دقيقة بعد أن تتشكل المجموعة والسبب أن هذا هو الوقت الذي تحتاج إليه العقول للامتزاج أو التناغم.

"الرسائل" التي يتسلمها أعضاء المجموعة من المحتمل أنها تأتي من مصدر أو مصدرين، أو من كليهما، وهما:

أولًا: من المخزن الكبير للعقل اللاواعي لبعض أفراد المجموعة، أو،

ثانيًا: من مخزن الطاقة الكوني، والذي يحتمل، بشكل كبير، أنه يحتفظ فيه بجميع ترددات التفكير.

من المعروف أن أي فرد يستكشف مخزن المعرفة في عقل فرد آخر من خلال هذا المبدأ الخاص بالجذب الذهني، ويبدو من المعقول افتراض أن هذه القوة ربما تمتد لتتضمن التواصل مع أية اهتزازات متاحة، إذا كان هناك أي منها.

تنبثق النظرية التي تقول إن كل الاهتزازات العليا والأكثر نقاءً، مثل التفكير، محفوظة وسليمة من الحقيقة المعروفة التي تقول إنه لا يمكن تدمير أو صنع المادة ولا الطاقة (العنصران المعروفان المكونان للكون). من المقبول أن نفترض أن كل تلك الاهتزازات سوف تبقى للأبد. رغم ذلك، فإنه من المحتمل أن تبقى الاهتزازات الأكثر انخفاضًا لدورة حياة طبيعية ثم تفنى.

كل من يطلق عليهم اسم العباقرة اكتسبوا سمعتهم بمحض المصادفة أو لأنهم شكّلوا تحالفات مع عقول أخرى وهذا مكنهم من "تأسيس" الاهتزازات العقلية الخاصة بهم. وبذلك فقد استطاعوا التواصل مع معبد المعرفة الضخم والذي يتم فيه تسجيل المعلومات وحفظها.

علاوة على ذلك، وعلى قدر ما استطاع المؤلف التأكد من صحته، فإن كل العباقرة العظام كانوا ذوي طبيعة جذّابة. وحقيقة أن طبيعة التواصل الحميم محفز عقلي ذو تأثير كبير تثبت النظرية المذكورة هنا.

بالبحـث بشـكل أعمق في مصدر القـوة الاقتصـادية كما هـو موضح بإنجازات المشاهيـر في مجـال الأعمال، دعونا ندرس حالة المجموعـة في شيكاغو المسمى بالبيـج سيكس. أحـد أفراد هذه المجموعة القوية كان ويليـام ريجلي جونيور الذي يعتبـر اسمه مرادفًا لصنـاعـة العلكة والذي ربح منذ مائة عـام مبلغ يزيد على ١٥ مليـون دولار. كان هنـاك أيضًا مالـك لسلسلة مطاعم وعملاق فـي مجال الدعاية ومؤسـس أحد الأسلاف المبكرين لخطوط السـكك الحديدية فيديرال إكسبريس.

كان هناك أحد مالكي شركات سيارات الأجرة والذي اكتسب اسمه قوة ضخمة في المجال الوليد آنذاك والخاص بتأجير السيارات ـ كان اسمه "هرتز".

في ذلك الوقت، قامت شركة تقارير مالية موثوق بها بتقدير الدخل السنوي لأولئك الرجال الستة بما يزيد على ٢٥ مليون دولار وهو مبلغ مذهل في تلك الأيام. يكشف تحليل تلك المجموعة من الرجال الستة، بجانب العمالقة الثلاثة الذين تم ذكرهم سابقًا، حقيقة أنه لم يمتلك أي من أولئك الرجال أي قدر من التعليم. كلهم بدأوا حياتهم العملية بدون امتلاك أي رأس مال أو رصيد مالي كبير. ينسب الفضل في إنجازاتهم لخططهم الفردية، وليس لأية ضربة حظ.

منذ العديد من السنوات، قام أولئك الرجال الستة بتكوين تحالف ودود، حيث كانوا يلتقون بشكل دوري من أجل مساعدة بعضهم في إدارة الشئون اليومية وتوسيع أعمالهم ومشاريعهم الصناعية. فيما عدا اثنين، لم يكن أي من أولئك الرجال مرتبطًا بأي شكل بشراكة قانونية. تلك الاجتماعات كانت تعقد فقط بغرض التعاون على أساس الأخذ والعطاء ولمساعدة بعضهم بالأفكار والاقتراحات.

يوجد أمرٌ يتعلق بالنجاح المالي لهذه المجموعة بالذات يستحق الدراسة والتعليق والتحليل، وحتى اتباع خطواتهم، وهذه هي الحقيقة التي تعلموا كيف ينسقون بين عقولهم الفردية عن طريق مزجها بروح من التناغم المثالي وبالتالي خلق عقلٍ مدبر قام بفتح أمام كل عضو من المجموعة أبوابًا كانت مغلقة أمام معظم البشر.

الشركة الأمريكية للصلب كانت دائمًا واحدة من أقوى وأضخم المؤسسات الصناعية في العالم. الفكرة التي أدت لنمو هذا العملاق الصناعي تولّدت في عقل "إلبرت إتش. جاري" والذي لم يكن أكثر من محامٍ قد ولد وترعرع في مدينة صغيرة في ولاية إلينوي بالقرب من شيكاغو والتي سميت لاحقًا تيمُّنا باسمه.

أحاط جاري نفسه أيضًا بمجموعة من العديد التي امتزجت بنجاح بروح من التناغم المثالي وبهذا تم صنع عقل مدبر شكّل الروح المحركة للشركة الأمريكية للصلب.

ابحث أينما استطعت، وأينما تجد نجاحًا بارزًا في عالم الأعمال أو المالية أو الصناعة، أو أي مجال آخر، يمكنك التأكد من أن وراء هذا النجاح فرد ما قام بتطبيق ميدأ الجذب الذهني والذي تم من خلاله خلق العقل المدبر. هذه

النجاحات العظيمة غالبًا ما تظهر أنها إنجازات فرد واحد فقط، ولكن انظر عن قرب وسوف تجد الآخرين الذين تناغمت عقولهم مع عقل ذلك الفرد. تذكر أن الأمر يحتاج لعقلين أو أكثر ليعمل مبدأ الجذب الذهني والذي ينتج عنه العقل المدبر.

القوة (وأعني القوة البشرية) هي ببساطة المعرفة المنظمة والتي يتم التعبير عنها من خلال الفعل المتسم بالذكاء!

لا يمكن القول إن أي نشاط يتسم بالنظام إلا لو كان الأفراد المنخرطون في هذا النشاط قاموا بالتنسيق بين معرفة وطاقة كل واحد منهم بروح من التناغم المثالي. فقدان مثل هذا التنسيق المتناغم للجهود هو السبب الأول في الواقع لكل فشل في عالم الأعمال.

تم إجراء تجربة مثيرة بواسطة هذا المؤلف بالتعاون مع طلاب كلية شهيرة. كان من المطلوب من كل تلميذ كتابة مقال بعنوان "كيف ولماذا أصبح هنري فورد غنيًّا؟".

كان من المطلوب من كل طالب أن يصف كجزء من مقاله ما كان يعتقده عن طبيعة أصول فورد الحقيقية وما الذي كانت تتكون منه تلك الأصول بالتفصيل.

قام معظم الطلاب بجمع تقارير وبيانات مالية لأصول فورد المالية واستخدموها لأساس تقديراتهم لثروة فورد.

وكانت من ضمن ما تضمنته "مصادر ثروة فورد" أشياء مثل الأموال السائلة في البنوك والمواد الخام والمنتجات النهائية في سوق المال والعقارات والمباني.

أحد الطلاب، من ضمن مئات من الطلاب، أجاب كما يلي (الملاحظات بالخط المائل خاص بالمؤلف):

أصول هنري فورد تتكون في الأساس من عنصرين، أي: (١) رأس المال العامل والمواد الخام والمنتجات النهائية؛ *(٢) المعرفة التي تم اكتسابها من هذه التجربة بواسطة هنري فورد نفسه وتعاون منظمة مدربة بعناية والتي تفهم كيفية تطبيق هذه المعرفة لتحقيق أكبر فائدة من وجهة نظر فورد.* من المستحيل تقدير، بأي رقم يقارب الصحة، القيمة الحقيقية بالدولارات والسنتات لأي من المجموعتين من الأصول. ولكن في رأيي فإن قيمتهما النسبية هي:

المعرفة المنظمة لمؤسسة فورد ٧٥٪

قيمة الأموال السائلة والأصول الملموسة من كل الأنواع وتتضمن المواد الخام والمنتجات النهائية ٢٥٪

يوافق المؤلف الرأي الذي يقول إن هذا التقرير لم يتم جمعه بواسطة الشاب والذي وقع باسمه بدون مساعدة بعض العقول التحليلية صاحبة الخبرة.

بدون جدال، فإن أكبر الأصول التي كان يمتلكها هنري فورد هو عقله. ثم بعد ذلك تأتي عقول الدائرة المباشرة التي تحيط به من مساعديه لأنه ومن خلال هذا التنسيق بين تلك العقول. تراكمت الأصول الملموسة لديه.

في ذلك الوقت، إذا كنتَ قد قمت بتدمير كل محطة كانت تمتلكها شركة فورد للسيارات، وكل قطعة من الآلات وكل طن من المواد الخام أو المنتجات النهائية وكل سيارة تم الانتهاء من تصنيعها وكل دولار في أي بنك، فإن هنري فورد كان سيظل أقوى الرجال اقتصاديًّا على ظهر الأرض. العقول التي أسست أعمال فورد يمكنها أن تضاعفها مرة أخرى في وقتٍ قصير. رأس المال متاحٌ دائمًا، بقدر لا محدود، لعقول مثل عقل فورد.

من الناحية الاقتصادية، فإن فورد كان أقوى الرجال على ظهر الأرض لأنه كان يمتلك أكثر التصورات حماسًا وعلمية لمبدأ المعرفة المنظمة أكثر من أي شخص على ظهر الأرض آنذاك، على قدر علم المؤلف.

رغم قوة فورد ونجاحه في عالم المال، فإنه يبدو من ذلك. أنه أخطأ غالبًا في تطبيق مبادئه التي جمع ثروته من خلالها. يوجد قدر من الشك في أن طرق فورد في التنسيق بين العقول كانت فظة في أيامه الأولى قبل أن يكتسب الحكمة والمهارة التي تأتي بالنضوج بمرور السنين.

ولا يمكن أن يكون هناك شك في أن تطبيق فورد مبدأ الانجذاب الذهني كان، على الأقل في البداية، نتيجة التحالف بالمصادفة مع العقول الأخرى وبخاصة عقل إديسون. من المرجح بشكل كبير أن نظرة فورد الاستثنائية لقانون الطبيعة بدأت لأول مرة من الاتحاد مع زوجته قبل لقائه إديسون وفايرستون بوقت طويل. العديد من الرجال يكون وراء نجاحهم امرأة من خلال تطبيق مبدأ العقل المدبر والذين لا يعرفون مصدر نجاحهم الحقيقي. كانت زوجة فورد سيدة ذكية بشكل كبير ويمتلك المؤلف سببًا للإيمان بأن عقلها امتزج بعقل زوجها وهذا ما أعطاه بدايته الحقيقية تجاه اكتساب القوة.

ربما يمكن ذكر، بدون التقليل من شأن فورد، أنه في أيامه الأولى تحتمت عليه محاربة عدوين قويين ممثلين في الجهل والأمّية لحد أكبر مما تحتم على إديسون أو فايرستون فعله، حيث كان كلاهما موهوبًا بإرث طبيعي واستعداد لاكتساب المعرفة وتطبيقها. كان لزامًا على فورد أن يخلق موهبته من خلال النضال والتعب في مكافحة تراثه غير المحبب بشكل كبير. وخلال مدة قصيرة لا تصدق روض فورد ثلاثة من ألد أعداء البشرية وحولهم لأصول أصبحت الأساس الحقيقي لنجاحه.

هؤلاء الأعداء الثلاثة كانوا الجهل والأمّية والفقر!

أي رجل يمكن أن يفلت من قبضة هذه القوى المتوحشة، علاوة على أن يسخّرهم ويستخدمهم بشكل مفيد، يستحق أن تتم دراسته عن قرب بواسطة الأفراد الأقل حظًا.

الرجل الذي يمتلك *هدفًا محددًا* في ذهنه، وخطة محددة للوصول له، يكون قد قطع بالفعل تسعة أعشار الطريق نحو تحقيق النجاح.

بلا شك، نحن نعيش في عصر القوة الصناعية. مصدر كل هذه القوة هو الجهد المنظم. إذا ألقيت نظرة على صحف اليوم أو استمعت لنشرات الأخبار فسوف تتأكد من العدد الكبير من اندماجات الشركات المالية والصناعية التي حققت قوة غير مسبوقة تحت قيادة واحدة.

اليوم هي مجموعة من البنوك، وغدًا شركات الهاتف، والأسبوع القادم شركات إصدار الصحف متبوعة بترتيبات الارتباط لعمالقة الاتصالات. كل تلك الاندماجات تهدف لزيادة القوة من خلال جهد منسق ومنظم بشكل كبير.

المعرفة، بشكل عام وبدون نظام، لا تشكل قوة؛ بل تكون فقط قوة محتملة ـ المادة التي تتشكل منها القوة الحقيقية. أية مكتبة حديثة تحتوي سجلات غير منظمة من كل المعرفة القيّمة ورثتها الحضارة الحديثة، ولكن هذه المعرفة ليست قوة لأنها ليست منظمة.

كل شكل من أشكال الطاقة وكل فصيل من الحيوانات أو النباتات يجب أن يتم تنظيمه ليبقى على قيد الحياة. الحيوانات الضخمة التي ملأت عظامها مقبرة الطبيعة بانقراضها تركت دليلًا صامتًا ولكنه مؤكد على أن عدم التنظيم يعني الفناء.

كل شيء من الإلكترون إلى أكبر نجم في الكون، وكل ما بينهما يعطينا دليلًا إيجابيًّا على واحدٍ من أول قوانين الطبيعة عن النظام. محظوظ هو من يدرك أهمية هذا القانون ويجعل همه أن يصبح عارفًا بالطرق المختلفة لعمل هذا القانون العظيم.

أولئك المنخرطون في العمل لم يدركوا فقط أهمية القانون الخاص بالجهد المنظم، ولكنهم جعلوا هذا القانون ينسج قوتهم.

بدون أية معرفة من أي نوع بمبدأ الجذب الذهني، قام العديد بمراكمة قدر كبير من القوة فقط عن طريق تنظيم المعرفة التي يمتلكونها. الأغلبية الكبرى ممن اكتشفوا مبدأ الجذب الذهني وطوروا هذا المبدأ لما يسمى بالعقل المدبر وقعوا على المعرفة بالمصادفة البحتة وغالبًا يفشلون في إدراك الطبيعة الحقيقية لاكتشافهم فهم مصدر قوتهم.

يرى المؤلف أن كل من هو على قيد الحياة الآن يقوم باستخدام واعٍ لمبدأ الجذب الذهني في تطوير قوته من خلال مزج عدد من العقول تعد علىً بعض أصابع اليدين.

إذا كان هذا التقدير قريبًا من الحقيقة، فإن الدارس سوف يرى أنه يوجد بالفعل قدر ضئيل من الخطر من أن يصبح مجال الممارسة للجذب العقلي مزدحمًا.

من المعروف أن إحدى أصعب المهام التي يجب على أي شخص يعمل في مجال الأعمال القيام بها هي حث شركائه في العمل على تنسيق جهودهم بروح من التناغم. تحفيز حدوث تعاون مستمر بين مجموعة من العاملين في أي عمل أمرٌ مستحيل. أكفأ القادة فقط هم من يستطيع القيام بهذا الأمر المرغوب فيه بشدة، ولكن لا يأتي مثل هذا النوع من القادة كثيرًا والذي يرتفع فوق الأفق الخاص بمجال الصناعة أو المال أو الأعمال. ثم يسمع العالم بأشخاص مثل هنري فورد وتوماس إديسون وجون د. روكيفيلر.

"القوة" و"النجاح" مصطلحان مترادفان!

أحدهما ينبثق من الآخر. لهذا، فإن أي شخص يمتلك المعرفة والقدرة على تطوير القوة من خلال التنسيق المتناغم بين الأفراد ربما ينجح في أية مهمة معقولة.

يجب ألا يتم افتراض أن أي عقل مدبر سوف ينبعث فجأة مثل الفطر الذي ينمو بسرعة من كل مجموعة من العقول التي تتظاهر بالتناغم.

التناغم بالمعنى الحقيقي للكلمة هو أمر نادر التواجد داخل مجموعة من الناس مثل المتدين الحقيقي بين مجموعة ممّن يدعون التدين.

التناغم هو النواة التي يجب أن تتكون حولها الحالة العقلية المسماة بالعقل المدبّر. بدون وجود عنصر التناغم، لا يمكن أن يتشكل العقل المدبر وهي حقيقة لا يمكن تكرارها أغلب الأوقات.

عندما عرض الرئيس وودرو ويلسون فكرة إقامة عصبة الأمم، وهي سلف الأمم المتحدة، كان يحمل في ذهنه فكرة تطوير عقل مدبر وهو المزج بين العقول الدولية. كانت فكرة ويلسون أوسع الأفكار البشرية نطاقًا خطرت لرجل في ذلك الوقت، لأنها كانت تتعامل مع مبدأ يجمع القوة الكافية لبناء أخوّة حقيقية بين البشر على ظهر الأرض.

سوف يقاس أكبر اتحاد للعقول على ظهر الكرة الأرضية بالوقت المطلوب للجامعات والمعاهد العلمية لكي تستأصل الجهل والخرافات ويحل محلهما الفهم والحكمة. هذا الزمن يقترب بسرعة.

سيكولوجية اجتماع الأنشطة الروحية

الاجتماع الديني القديم الذي يُعرف بالنشاط الروحي يتيح فرصة جيدة لدراسة مبدأ الجذب الذهني المعروف باسم "العقل المدبر".

تتم ملاحظة أن الموسيقى تلعب دورًا ليس بالصغير في إحداث التناغم الضروري للمزج بين العقول الفردية في اجتماع النشاط الروحي. بدون الموسيقى، فإن الاجتماع يصبح أمرًا باهتًا.

خلال تلك الاجتماعات الروحية، فإن قائد الاجتماع لا يجد صعوبة في خلق تناغم بين عقول تابعيه ولكن من المعروف أن هذه الحالة من التناغم لا تدوم أطول من مدة بقاء القائد، حيث ينحل بعدها العقل المدبر الذي صنعه القائد لفترة مؤقتة.

عن طريق استثارة الطبيعة العاطفية لأتباعه، فإن قائد الاجتماع، في ظل تواجد التجهيزات المناسبة في المكان وبتشغيل النوع المناسب من الموسيقى، لا يجد صعوبة في صنع العقل المدبر الذي يصبح ملحوظًا لكل من يتصل به. الهواء ذاته يصبح مليئًا بشحنات التأثير الإيجابية الباعثة على السعادة التي تغير الكيمياء الكلية لكل العقول الحاضرة.

يسمي قائد الاجتماع هذه الطاقة "الروح الملهمة".

من خلال تجارب قام بها المؤلف مع مجموعة من العلماء وعامة الناس بدون أن يدركوا طبيعة التجربة، صنع الحالة العقلية نفسها والمناخ الإيجابي نفسه بدون أن يكون اجتماعًا للنشاط الروحي.

في العديد من المناسبات، كان المؤلف شاهد عيان على صنع المناخ الإيجابي نفسه لدى مجموعة من الرجال والنساء الذين يعملون في مجال المبيعات بدون أن يكون اجتماعًا للنشاط الروحي.

ساعد المؤلف على إدارة مدرسة لفن البيع لهاريسون باركر، مؤسس الجمعية التعاونية في شيكاغو، وباستخدام المبدأ نفسه الخاص بالجذب الذهني الذي يسميه القائد الروحي "الروح الملهمة"، تحولت بهذا طبيعة ٣٠٠٠ رجل وامرأة (لم يكن أي منهم يمتلك أية خبرة سابقة في مجال المبيعات) لدرجة أنهم باعوا سندات مالية بما يقرب من ١٠ ملايين دولار في أقل من تسعة أشهر وربحوا لأنفسهم ما يقرب من مليون دولار في وقتٍ كان يربح فيه الآخرون جزءًا ضئيلًا من هذا المبلغ.

وُجد أن الشخص العادي الذي ارتاد المدرسة سوف يصل لقمة قوته في مجال البيع في ظل أسبوع واحد، بعد ذلك من الضروري إعادة تنشيط عقل ذلك الفرد من خلال اجتماعات مجموعات المبيعات. تلك الاجتماعات كانت تُقام بالنظام نفسه الذي يقام به الاجتماع الروحي الحديث بالتجهيزات المكانية نفسها، وتتضمن الموسيقى والميكروفونات القوية جدًّا والتي استحثت العاملين في المبيعات بالطريقة نفسها الخاصة بالنشاط الروحي.

سمّها علم النفس أو الجذب الذهني أو أيًّا ما تشاء (فجميعها قائمة على الأساس نفسه)، لا يوجد أكثر تأكيدًا أكثر من الحقيقة التي تقول إن أية مجموعة من العقول تتصل معًا في ظل وجود تناغم مثالي، فإن كل عقل من المجموعة يصبح مكتملًا ومعززًا بطاقة ملحوظة تسمى "العقل المدبّر".

وعلى قدر ما يعرفه المؤلف، فإن تلك الطاقة المجهولة والتي ربما يطلق عليها "الروح الملهمة"، تعمل بشكل ممتاز مهما كانت تسميتها.

الدماغ البشري والنظام العصبي يمثلان جزءًا من الآلية المعقدة التي لا يفهمها، إن وجد، إلا القليل. عندما يتم التحكم فيها وتوجيهها بشكل مناسب، فإن

تلك الآلية يمكن صنعها لتقوم بإنجاز المعجزات. وإذا لم يتم التحكم فيها، فسوف تعمل بشكل آخر غريب، حيث يمكن مشاهدته بالنظر لنزلاء المصحات العقلية.

الدماغ البشري يمتلك صلة مباشرة مع تدفق مستمر من الطاقة والذي يشتق منه الإنسان قوة التفكير. يستقبل الدماغ تلك الطاقة ويمزجها بطاقة يصنعها الطعام الذي يستهلكه الجسد ويوزعها لكل مكان في الجسم من خلال مساعدة الدم والنظام العصبي؛ لذا تصبح ما نسميه الحياة.

يبدو أنه لا يوجد من يعرف مصدر هذه الطاقة الخارجية. كل ما نعرفه بشأنها هو أننا يجب أن نحصل عليها وإلا فسنموت. من المعقول أن نفترض أن هذه الطاقة تتدفق في الجسد مع الأكسجين كلما نتنفس الهواء.

كل شخص يمتلك معملًا كيميائيًّا من الدرجة الأولى ومخزنًا كيميائيًّا كافيًا للقيام بتفتيت الطعام الذي نستهلكه داخل أجسادنا وامتصاصه ومزجه وتركيبه، تمهيدًا لتوزيعه أينما يتم الاحتياج له لعملية بناء للجسم.

تم إجراء اختبارات كثيرة على الإنسان والحيوان على حد سواء لإثبات أن الطاقة المعروفة باسم العقل تلعب دورًا مهمًّا في العملية الكيميائية لتركيب الطعام وتحويله للعناصر المطلوبة لبناء الجسم وإبقائه في حالة سليمة.

من المعروف أن القلق والاستثارة والخوف سوف تتداخل مع عملية الهضم وفي أقصى الحالات، ستوقف عملية الهضم تمامًا وسوف يؤدي هذا للمرض أو الموت. من الواضح إذن أن العقل يدخل في كيميائية هضم الطعام وتوزيعه.

يعتقد العديد من أهل الثقة، رغم أنه لم يتم إثبات هذا بشكل علمي، أن الطاقة المعروفة بالتفكير ربما تتلوث بوحدات سلبية إلى حدٍّ يوقف النظام العصبي بأكمله عن العمل وتتعرقل عملية الهضم والعديد من أشكال الأمراض تفصح عن نفسها. مثل تلك العقول المضطربة تنتج عنها مشكلات مالية وعلاقات عاطفية غير مطلوبة، من بين أمورٍ أخرى. على سبيل المثال، فإن البيئة السلبية، حيث يكون أحد أفراد العائلة يشكو باستمرار، سوف تتداخل مع كيمياء العقل لدرجة أن الفرد سوف يخسر الطموح وينجرف للنسيان بالتدريج. هذا هو الأساس للمقولة القديمة التي تقول إن شريك الحياة يمكن أن "يصنعك" أو "يهدمك".

أي طالب في المرحلة الثانوية يعلم أن بعض المركبات الغذائية تسبب عسر الهضم إذا دخلت المعدة والألم والشديد وحتى يمكن أن تسبب الموت. الصحة

الجيدة تعتمد، بشكل جزئي، على مركب غذائي "يتناغم". ولكن تناغم المركّبات الغذائية ليس كافيًا للحفاظ على الصحة الجسمانية. يجب أن يكون هناك أيضًا تناغم بين وحدات الطاقة التي تكون العقل.

التناغم هو أحد قوانين الطبيعة. والذي بدونه لا يمكن أن يتواجد ما يسمى بالطاقة المنظمة أو الحياة بأي شكل كان.

صحة الجسد والعقل قائمة على مبدأ الطاقة المنظمة (القوة). وتعتبر وحدات الطاقة التي تكون في حالة فوضوية من الاضطراب سلبية أو بدون طاقة.

التناغم أيضًا هو النواة التي يطور مبدأ الجذب الذهني المسمى بالعقل المدبر القوة حولها. دمّر هذا التناغم وستدمر القوة التي تنمو من الجهد المنسق لمجموعة من العقول الفردية. هذه الحقيقة تم تقريرها وإعادة تقريرها وتقديمها بكل أسلوب يمكن للمؤلف تصوره بتكرار مستمر. وإذا لم يستوعب الدارس هذا المبدأ ويتعلم تطبيقه، فإن هذه الأطروحة حول العقل المدبر ليست لها قيمة.

النجاح في الحياة، مهما كان شكل ذلك النجاح، يتعلق بشكل كبير بالتكيف مع البيئة حتى يتواجد التناغم بين الفرد والبيئة. قصر الملك يصبح شبيهًا بكوخ إذا لم يتواجد التناغم بين حوائطه. وبالعكس، فإن كوخ الفلّاح ربما يصنع لينتج سعادة أكثر من تلك التي تتواجد في قصر الملك إذا وجِد التناغم في الكوخ.

بدون التناغم المثالي، فإن علم الفلك سيكون بلا فائدة مثل مجموعة من العظام بسبب أن النجوم والكواكب سوف تتصادم ببعضها وسوف تبقى في حالة من الفوضى والاضطراب.

بدون قانون التناغم، ربما يجعل الدم الغذاء المسئول عن نمو الأظافر يترسب على فروة الجمجمة حيث من المفترض أن ينمو الشعر. هذا النمو القرنيّ ربما يتم النظر له بشكل خطأ بواسطة من يؤمنون بالخرافات للتدليل على علاقة الانسان بكائن ذي قرون.

بدون قانون التناغم لا يمكن أن يكون هناك تنظيم للمعرفة، ربما يسأل سائل وما فائدة المعرفة المنظمة إلا تناغم الحقائق وقوانين الطبيعة؟

اللحظة التي يبدأ فيها النشاز في التسلل من الباب الأمامي، إذا جاز التعبير، فإن التناغم يخرج من الباب الخلفي، سواء كان التناغم هذا لصنع شراكة عمل أو في الحركة المنظمة للكواكب في السماء.

إذا كان لـدى الدارس الانطبـاع أن المؤلـف يضـع تأكيدًا مفرطًا علـى أهمية التناغم، فإنه يجب ألا ننسى أن فقدان التناغم هو أول، وغالبًا آخر، سبب للفشل!

لا يوجد شعر أو موسيقى أو خطبة جديرة بالملاحظة بدون وجود التناغم.

الهندسـة المعمارية البارعة هـي مسألة تناغم بشكل كبير. فبدون التناغم، لن يكون المنزل سوى قطعة بشعة المنظر من مواد البناء.

وظيفة إدارة الصوت تزرع أساس وجودها في تناغم.

كل رجل أو امرأة يرتدي ملابسه بأناقة هو مثال متحرك للتناغم.

بذكـر تلك الأمثلة مـن الأنشطة اليوميـة التي توضح أهميـة التناغم في شئون العالـم أجمـع، ولا نغفل حركـة سير الكون، كيف يمكن لشخـص ذكي أن يهمل دور التناغـم فـي "هدفه المحدد" في الحيـاة؟ وربما كذلك إذا تجاهلـت دور التناغم كركيزة أساسية لوضع ذلك الهدف فأنت لا تمتلك هدفًا محددًا في الحياة.

الجسـم البشـري هـو تنظيم مركّـب مـن الأعضاء والغـدد والأوعيـة الدموية والأعصـاب والخلايـا الدماغيـة والعضلات، إلـى آخر مكونات الجسـم البشري. الطاقـة العقلية التي تؤدي لاستحثاث القيـام بالفعل وتنسيق جهود مكونات الجسم هي أيضًا مجموع الطاقات المتغيرة بشكل مستمر. منذ لحظة الميلاد وحتى الموت يحـدث صـراع مستمر غالبًا ما يتخـذ طبيعة القتال المفتوح بين قـوى العقل. على سبيـل المثال، فـإن الصـراع المستمر بين قـوى التحفيز ورغبات العقـل البشري والذي يحدث بين دوافع الخير والشر معروف جيدًا للجميع.

كل إنسان يمتلك على الأقل قوتين عقليتين مختلفتين أو شخصيتين منفصلتين، وقـد اكتُشف أنه مـن الممكن أن يصل عدد من الشخصيـات بداخل الفرد الواحد لسـت شخصيـات. إحدى المهـام الدقيقة للإنسـان هي تحقيـق التناغم بين تلك القـوى العقلية حتى تصبح منظمة وتتوجه ناحية البلوغ المنظم لهدف معين. بدون وجود هذا العنصر من التناغم، لا يمكن للفرد أن يصبح ذا فكر مُحكَم.

لا عجب أن قادة المؤسسات التجارية والصناعية، وأيضًا أولئك الذين يعملون في أي مجال آخر، يجدون صعوبة في تنظيم مجموعات الناس لكي يعملوا بدون خلافات لتحقيق هدف محدد. كل فرد يمتلك قوى عديدة بداخله من الصعب تحقيق التناغم بينها، حتى إن كان يتواجد في البيئة التي تحقق التناغم. إذا كان من الصعب تحقيق التناغم بين الكيمياء الخاصة بعقل فرد ما وهي وحدات عقله،

فتخيل مدى الصعوبة في تحقيق التناغم بين مجموعة من العقول حتى تعمل كعقل واحد، بشكل منتظم، من خلال ما يعرف بالعقل المدبر.

القائد الذي ينمي طاقات العقل المدبر بنجاح ويوجهها يجب أن يمتلك المهارة والصبر والإصرار والثقة بالذات والمعرفة الدقيقة بالجذب الذهني والقدرة على التكيف (في حالة من التناغم والتوازن التام) مع الظروف المتغيرة بشكل سريع بدون إظهار أية علامة من علامات الضيق.

كم عدد من يمكن أن يمتلكوا هذه المتطلبات؟

يجب على القائد الناجح أن يمتلك القدرة لتغيير حالته العقلية مثلما تغير الحرباء ألوانها لكي يتكيف مع أية ظروف تحدث فيما يتصل بموضوع القيادة. علاوة على ذلك، مثل هذا القائد يجب أن يمتلك القدرة على التغيير من حالة عقلية إلى أخرى بدون إظهار أقل علامات الغضب أو فقدان التحكم في النفس. القائد الناجح يجب أن يتفهم السبعة عشر مبدأ لقانون النجاح ويكون قادرًا على تطبيق أية مجموعة من القوانين التي تتطلبها أية مناسبة أو موقف.

بدون امتلاك هذه القدرة، لا يمكن لأي قائد أن يكون قويًا، وبدون قوة لا يمكن للقائد أن يحتمل مهام القيادة.

المعنى الحقيقي للتعليم

هناك خطأ شائع لمعنى كلمة "يعلّم". لم تساعد قواميس اللغة على محو هذه الفكرة الخطأ، لأنها قامت بتعريف الكلمة على أنها فعل نقل المعرفة.

في الواقع، فإن كلمة *educate* لها جذور في اللاتينية من خلال كلمة *educo* والتي تعني "النمو من الداخل، الاستنباط، النمو من خلال قانون الاستخدام".

الطبيعة تكره التّبطّل بكل أشكاله. تعطي الطبيعة الحياة المستمرة لتلك العناصر المستخدمة. أوثِق ذراعك، أو أي طرف آخر من جسدك، ولا تستخدمه وسوف يصاب بالضمور ويموت. وبعكس هذا، استخدم ذراعك أكثر من المعتاد مثل الحدّاد والذي يستخدم مطرقة قوية كل يوم وسوف يقوى هذا الذراع أكثر (سينمو من الداخل).

تنمو القوة من المعرفة المنظمة، ولكن انتبه، إنها "تنمو منها" من خلال التطبيق والاستخدام! ربما يصبح شخص ما موسوعة متحركة بدون امتلاك أية قوة. هذه المعرفة تصبح قوة فقط عندما تصبح منظمة ومصنفة ومقسّمة. بعض الأشخاص من أفضل المتعلمين في العالم كانوا يمتلكون معرفة أقل بكثير من بعض

ممن سماهم الناس بالمغفلين، الفرق بين الاثنين هو أن النوع الأول طبّق المعرفة التي يمتلكها بينما الآخر لم يفعل هذا.

الشخص المتعلم هو شخص يعلم كيف يحصل على ما يلزمه لتحقيق هدفه الأساسي في الحياة، بدون التعدي على حقوق الآخرين. ربما يكون مفاجأة للعديد ممن يطلق عليهم المتعلمين أنهم لا يحملون المؤهلات الكافية التي تجعلهم يحملون هذا اللقب. ربما تكون أيضًا مفاجأة كبرى بالنسبة للعديدين الذين يعتقدون أنهم يعانون نقص "التعليم" أن يعرفوا أنهم متعلمون بشكل جيد.

المحامي الناجح ليس بالضرورة الشخص الذي يحفظ أكبر عدد من مبادئ القانون. على النقيض، المحامي الناجح هو من يعلم أين يعثر على مبدأ قانوني والعديد من الآراء التي تدعم هذا المبدأ.

بمعنى آخر، فإن المحامي الناجح هو الشخص التي يعرف أين يعثر على القانون عندما يحتاج إليه. هذا المبدأ ينطبق بشكل متساوٍ على شئون الصناعة والعمل.

كان هنري فورد يمتلك قدرًا ضئيلًا من التعليم الإلزامي. ولكنه من أفضل الرجال المثقفين في العالم. كان يبدو أنه اكتسب مقدرة على دمج القوانين الطبيعية والاقتصادية، بدون الانتقاص من عقول الآخرين، لدرجة أنه امتلك القدرة على الحصول على أية مادة يريدها.

خلال الحرب العالمية الثانية، قام هنري فورد بمقاضاة جريدة *شيكاجو تريبيون* متهمًا الصحيفة بنشر افتراءات والتشهير به منها أن فورد كان "جاهلا" ومن دعاة السلام الجهلاء وغير ذلك. عندما بدأت المحكمة في النظر في القضية، باشر محامو الصحيفة في إثبات صحة ذلك عن طريق استجواب فورد نفسه وإثبات أنه كان جاهلًا. بحمل هذا الهدف في الأفق، قاموا باستجوابه في المحكمة فيما يخص جميع الموضوعات.

كان أحد الأسئلة التي طرحوها عليه: "كم عدد الجنود الذين أرسلتهم بريطانيا لقمع التمرد في مستعمراتها الأمريكية في عام ١٧٧٦؟".

بابتسامة ساخرة، أجاب فورد بعدم اكتراث:" لا أعلم عددهم بالضبط، ولكنني متأكد أن عددهم كان أكبر بكثير ممن رجعوا".

كان الرد على إجابته أن ضجت المحكمة بالضحك سواء القضاة أو هيئة المحلفين أو موظفي المحكمة أو الحاضرين وحتى المحامي الذي ألقى السؤال.

استمر الاستجواب على هذا المنوال لمدة ساعة أو أكثر، حافظ فيها فورد على هدوئه التام. ولكن في النهاية، ملّ من ذلك. حينها، وردًا على سؤال مهين بشكل خاص، نهض فورد واستقامت قامته وأشار بإصبعه للمحامي الذي طرح السؤال وأجاب: "إذا أردتَ حقًّا أن أجيب عن أسئلتك السخيفة التي طرحتها للتو، أو أي من التي طرحتها من قبل، دعني أذكرك أنني أمتلك صفًّا من الأزرار على مكتبي. بضغطي على الزر المناسب، يمكنني أن أستدعي أي عدد من الناس ليعطيني الإجابة الصحيحة لكل أسئلتك التي طرحتها ولأسئلة أخرى لا تمتلك الذكاء لطرحها أو إجابتها. والآن، هل يمكنك أن تتفضل بإخباري لماذا يجب أن أهتم بملء عقلي بمعلومات لا فائدة منها لكي أجيب عن سؤال ساذج يسأله أي شخص، بينما أمتلك أشخاصًا حولي قادرين على إمدادي بالحقائق التي أحتاج لها عندما أحتاج لها؟".

هذه الإجابة من الذاكرة، ولكنها ترتبط بشكل جوهري بإجابة فورد.

عمّ السكون القاعة، وفغر المحامي فاه من الدهشة، وكانت عيناه مفتوحتين على مصراعيهما ومال القاضي محدقًا في اتجاه فورد، واستيقظ العديد من المحلفين وتلفتوا حولهم كما لو كانوا قد سمعوا انفجارًا، وهذا ما حدث بشكل أو بآخر.

كانت إجابة فورد ضربة قاضية للمحامي الذي طرح السؤال.

حتى وقت هذه الإجابة ، كان المحامي مستمتعًا بالسخرية من فورد عن طريق عرض قضية المعرفة العامة بشكل حاذق ومقارنتها بما أشار إليه أنه جهل فورد الشامل. ولكن الإجابة أفسدت فرحة المحامي!

وأثبتت مرة أخرى (لكل من كان يمتلك الذكاء لقبول الدليل) أن التعليم الحقيقي يعني تطور العقل وليس فقط جمع المعرفة وتصنيفها.

لم يكن فورد ليقدر على ذكر أسماء عواصم كل الولايات ولكن كان من الممكن أن يمتلك، وقد امتلك ذلك، رأس المال الذي يمكن أن يدير به العديد من المشاريع في كل الولايات.

ودعونا لا ننسى أن التعليم يتكون من القوة للحصول على كل ما يحتاج إليه المرء بدون التعدي على حقوق الآخرين. فورد يتناسب مع هذا الوصف تمامًا.

يوجد العديد من الرجال المتعلمين كان يمكنهم بسهولة إيقاع فورد في متاهة من الأسئلة الذكية والتي لم يكن ليقدر على إجابة أي منها. ولكن فورد كان

يستطيع أيضًا شن حرب صناعية أو مالية والتي ستجعله يتفوق عليهم بكل حكمتهم ومعرفتهم.

لم يكن فورد قادرًا على الأرجح على الدخول للمعمل ويقوم بفصل الماء لذرات هيدروجين وأكسجين ثم يقوم بإعادة توحيدها مرة أخرى لما كانت عليه، ولكنه كان يعرف كيف يحيط نفسه بكيميائيين يقدرون على القيام بهذا من أجله. الرجل الذي يمكنه أن يستخدم المعرفة التي يمتلكها الآخرون يساوي إن لم يتفوق على رجلٍ متعلم لا يمتلك إلا المعرفة ولكن لا يعرف ماذا يفعل بها.

التعليم يتكون من الفعل ـ وليس فقط *المعرفة*!

العلاقة بين العاطفة والعبقرية

الدافع العاطفي هو إحدى أقوى القوى الثماني الأساسية التي تستحث العقل للقيام بالفعل بشكل كبير. بسبب أهمية هذا الموضوع، احتفظت به لكي يكون ختامًا للفصل الأول للسبعة عشر عاملاً التي تكون قانون النجاح.

تمت مناقشة فكرة أن الدافع العاطفي يلعب دورًا في تحقيق النجاح الباهر لأول مرة بواسطة المؤلف في دراساته للسير الذاتية للقادة العظام وفي تحليله للرجال والنساء في العصر الحالي والذين وصلوا لمراكز عليا في مجالاتهم المهنية. معظم الناس تعتبر جاهلة بشكل لا يغتفر عندما يتعلق الأمر بالعاطفة. ولا عجب، لأن موضوع الدافع العاطفي تم الافتراء عليه والسخرية منه بواسطة الجهلة والغوغاء لفترة طويلة. الرجال والنساء الذين اشتهروا بأنهم وُهِبوا طبيعة جذابة غالبًا ما يُنظر لهم بشك، رغم أن هذا يُصحَب عادة بالحسد.

خلال الأيام الأولى للبحث، عندما كانت هذه الفلسفة ما زالت في مهدها، قام المؤلف باكتشاف أن كل قائد عظيم في شئون الدولة أو الأدب أو الفن أو في أي مجال آخر كان شخصًا ذا طبيعة جذابة هائلة. من بين الذين تمت دراسة سيرهم الذاتية بنجاح، دعونا نسرد قائمة بالأسماء التالية:

نابليون بونابرت
شكسبير
جورج واشنطن
أبراهام لينكولن

رالف والدو إيمرسون

روبرت بيرنز

توماس جيفرسون

أوسكار وايلد

وودرو ويلسون

ستانفورد وايت

إنريكو كاروسو

الدافع العاطفي هو أعلى وأنقى شكل من المشاعر البشرية، فهي "ترفع" معدل اهتزاز العقل بشكل لا يقدر عليه أي شعور، ويجعل الوظائف التخيلية للدماغ أن تعمل بمستوى دماغ العباقرة نفسه. وبكونها أمرًا أبعد ما يكون عن شيء يجب أن يخجل الإنسان منه، فإن الطبيعة الجذابة هي هبة يجب أن يفخر بها الفرد ويجب ألا يتم الاعتذار عنها.

العاطفة كمصدر للعبقرية

ليس كافيًا أن تكون جذابًا فقط لكي تنتج عبقريًّا. من يفهمون طبيعة الدافع العاطفي فقط ويعرفون كيف يوجهون هذه العاطفة القوية لقنوات أخرى للتطبيق، هم من يصلون لمصاف العباقرة. الطاقة الجنسية هي قوة دافعة إذا ما تمت مقارنتها بالقوى الأخرى فستحصل تلك القوى على المركز الثاني على أفضل تقدير. العقل الذي تتم استثارته عن طريق الرغبة القوية يصبح متقبلًا زخم الأفكار التي "تومض" في العقل من مصادر خارجية. هذا ما يُعرف باسم "الإلهام".

يعتقد المؤلف ـ وهو اعتقاد يدعمه دليل لا يستهان به ـ أن كل ما يطلق عليه "وحي"، أيًّا كانت طبيعته، من الدين إلى الفن، يتم استحثاثه بواسطة الرغبة القوية. كل من يطلق عليهم شخصيات "جذّابة" يمتلكون درجة عالية من الجاذبية. الأشخاص الأذكياء الساحرون البارعون النوابغ يمتلكون عادة طبيعة جذابة بشكل كبير. أثبِت هذا لنفسك عن طريق تحليل من تعرفهم ويمتلكون جاذبية كبيرة.

دمّر المجال أمام الرغبة الكبيرة وسوف تكون قد تخلصت من كل ما هو قوي في الإنسان. إذا أردت دليلًا يثبت هذا، فراقب ما يحدث لذكر الحصان أو الثور

المفعم بالحيوية بعد أن يتم إخصاؤه. في اللحظة التي يتم فيها تدمير الرغبة في أي حيوان، بدءًا من الإنسان وحتى أدنى أشكال الحياة الحيوانية، فإن القدرة على القيام بفعل مسيطر تتلاشى. هذا دليل على حقيقة حيوية معروفة جدًّا ولا يمكن الجدال بشأنها. علاوة على ذلك، فإنها حقيقة مهمة وذات دلالة كبيرة.

القيمة العلاجية للرغبة العاطفية

من المعروف لدى العلماء، رغم أنه ليس معروفًا لرجل الشارع، أن الرغبة العاطفية لها قيمة علاجية لا تمتلكها أية عاطفة بشرية أخرى. هذه الحقيقة يمكن إثباتها بسهولة رغم ذلك، حتى عن طريق الدراسة العارضة للموضوع، عن طريق ملاحظة الحالة الجسمانية بعد العلاقة الحميمة الشرعية بين شخصين يكنّان لبعضهما المحبة مثل الزوجين. يصبح الجسد في حالة هدوء واسترخاء. الاسترخاء الناتج عن هذه العلاقة، يمد النظام العصبي بفرصة مواتية لتحقيق التوازن وتوزيع طاقة الجسم العصبية لكل أعضاء الجسم. الطاقة العصبية الموزعة كما ينبغي هي القوة التي تحافظ على صحة الجسد. وأيضًا، فإن تلك الطاقة أيضًا الموزعة كما ينبغي من خلال الاسترخاء تقوم بالقضاء على مسببات الأمراض الجسمانية.

هذه الحقائق المذكورة باختصار ليست مجرد رأي المؤلف. بل هي نتاج سنوات من البحث الدقيق بالتعاون مع أشهر العلماء البارزين في الماضي والحاضر. أحدهم كان طبيبًا شهيرًا وامتلك الجرأة الكافية للاعتراف بأنه كان ينصح مرضاه المصابين بوسواس المرض أن يقوموا بتغيير شركاء حياتهم، وهذا أعطى التأثير المرغوب فيه والذي شعر بأنه من غير الممكن تحقيقه من خلال أي علاج آخر. هذا الطبيب ذهب لما هو أبعد من ذلك بالتنبؤ بوقت ليس ببعيد سيتم فيه فهم واستخدام هذا الشكل العلاجي بشكل أكبر. الاقتراح المعروض هنا على قدر قيمته، بدون تعليق من مؤلف هذه الفلسفة غير أن معظم الناس جاهلون بشكل محزن باحتمالات الرغبة العاطفية، ليس فقط بما يمثل المحافظة على الجسد ولكن أيضًا الاتصال بالعبقرية.

دلالة هذه الحقيقة أثارت إعجابي عندما اكتشفت أن كل قائد تقريبًا من القادة العظام الذي اخترت دراسة حياتهم عن قرب كانت الرغبة العاطفة القوية مصدر إلهام كبيرًا لهم. في حالة بعض الرجال المؤثرين، فإن الزوجة والتي لا يعرف أحدٌ عنها شيئًا هي صاحبة التأثير. في حالات قليلة، كان مصدر الإلهام يرجع لامرأة

أخرى. في كلتا الحالتين، فإن الحب المتين يعتبر دافعًا قويًا لدفع شخص متوسط القدرات لمستويات لا تصدق من الإنجازات، وهذا إقرار بالحقيقة التي يجب أن يقتنع بها جميع الأزواج وشركاء الحياة.

إذن فالرغبة العاطفية هي أكثر الطرق المعروفة فاعلية لإمداد العقل بالطاقة ليصل لمستوى العقل المدبّر.

عشرة أسباب لوصول العقل للعظمة

محفز العقل هو أي مؤثر سوف "يضاعف" من معدل اهتزازات الدماغ، سواء بشكل مؤقت أو دائم. كل الإنجازات العظيمة هي نتيجة مثل هذا المحفز بشكل أو بآخر. غالبًا ما يتفاجأ الناس عند معرفة تلك المحفزات. إليكم قائمة بما يسمى "دوافع العقل" مذكورة حسب أهميتها من وجهة نظر المؤلف.

١. الدافع العاطفي بين زوجين مدفوعًا بحب متين بينهما.
٢. الحب، وليس بالضرورة مصاحبة ذلك بالاتصال الجنسي.
٣. الرغبة في الشهرة والقوة والمكسب المادي.
٤. الموسيقى بالنسبة للأشخاص العاطفيين.
٥. الصداقة بشرط أن تكون مصحوبة برغبة في أن تكون الصداقة مفيدة بشكل مشترك في صنع تقدّم بفهم واضح لا لبس فيه.
٦. اتحاد عقل مدبر بين شخصين أو أكثر حيث يتحالفون بشكل عقلي من أجل المساعدة المشتركة بروح من الإيثار.
٧. المعاناة المشتركة، مثل التي يشعر بها من يحاكمون ظلمًا بسبب آرائهم من خلال اختلاف الآراء الدينية والعرقية والاقتصادية.
٨. الإيحاء الذاتي. يمكن للفرد أن يضاعف من اهتزازات عقله من خلال الايحاء الذاتي المستمر والذي يدعمه دافع واضح (ربما كان يجب وضع هذا المصدر للتحفيز العقلي في مركز متقدم في القائمة).
٩. الإيحاء. تأثير الإيحاء الخارجي ربما يرفع حياة الفرد لمستويات مرتفعة من الإنجاز. أما إذا تم استخدامه بشكل سلبيّ، يمكن أن يهوي بالمرء لهاوية لا قاع لها من الفشل والتدمير.

١٠ - السجائر والكحوليات. آثارها مدمّرة بشكل تام وتؤدي لإبطال أثر التسعة محفزات السابقة.

تمتلكون الآن وصفًا مختصرًا لكل المصادر الرئيسية للتحفيز العقلي. من خلال مصادر التحفيز هذه، ربما يتشارك المرء فيما يصنع العباقرة عن طريق تبادل الأفكار والآراء مع الذكاء المطلق ولو بشكل مؤقت. اقبل أو ارفض هذا الكشف البسيط، الخيار يرجع لك! فهذا الكشف أصبح حقيقة إيجابية بسبب أن المؤلف حظي بشرف تقديم المساعدة للرفع من نتائج الرجال والنساء أصحاب القدرات المتوسطة إخراجهم من الحالة العقلية المتوسطة ومساواتهم بالعباقرة. بعض الأشخاص استطاع البقاء في هذه الحالة السامية بينما انتكس الآخرون وتراجعوا للحالة المتوسطة السابقة سواء بشكل مؤقت أو دائم.

قام المؤلف بشكل شخصي بإجراء مقابلة وتحليل عشرات الرجال والنساء كل يوم بغرض مساعدتهم على اكتشاف أفضل مصدر للتحفيز العقلي وأكثر المتنفسات ربحًا للمواهب التي أظهروها من خلال تشغيل عقولهم بتلك الطرق.

العديد من المناسبات التي يمر فيها الكاتب بتجربة لقاء عميل تخلق ابتكارًا مفيدًا، أو خطة فريدة بإسداء خدمة مفيدة في أثناء إجراء التحليل.

ربما تنتج تلك التحاليل عقلًا مدبرًا كأثر جانبي غير مقصود! أحد المواقف من العديد من المواقف التي حدثت عندما قام عميل يسمى "جانديلاك" بالقدوم لرؤيتي برفقة زوجته. لم تمر ثلاثون دقيقة على بداية التحليل حتى واتته فكرة لأسلوب جديد لإحداث التشابك المناسب بين وحدات البناء اللازمة لبناء الطرق السريعة، وهذه الفكرة كانت تحتوي على احتمالية واضحة لتقديم خدمة مفيدة في كل أنحاء أمريكا، وناهيك عن ذكر أن هذه الفكرة جعلته يربح ثروة. ربما يكون من الصحيح قول إن ثلاثتنا ـ أنا وهو وزوجته ـ واتتنا الفكرة في الوقت نفسه.

الإفراط والإدمان يدفعان العقل ... إلى الفشل

من بين العشرة محفزات التي ذُكِرت في هذا الفصل، تسعة فقط من الجيد استخدامها، هذا في حالة استخدامها بدون إفراط كذلك. إدمان الكحوليات والمخدرات كمحفزات للعقل محظور بدون أية استثناءات لأن هذا الاستخدام

يؤدي في النهاية لتدمير عمل وظائف المخ الطبيعية. في الوقت الذي كان فيه بعض عباقرة الفكر والأدب في الماضي يستخدمون الكحول كمحفز عقلي، وإن كان هذا قد حقق نتائج إيجابية مؤقتة، فإنه من الحقيقي أيضًا أن هذا الاستخدام أصبح إفراطًا وأدى لتدميرهم. هناك اثنان من عباقرة الكتاب في الماضي، وهما إدجار آلان بو وروبرت بيرنز، كانا يستخدمان الكحول كمحفز عقلي، وساعدهم على سرد قصصهم، ولكن انتهت الحال بكليهما بتدميرهما من خلال هذا الاستخدام المفرط لما كانا يظنان أنه محفز للعقل.

العلاقة الحميمة أقوى المحفزات العقلية، ولكن الإفراط فيها أيضًا له آثار مدمرة مثل آثار الكحوليات أو المخدرات. ربما يكون الإفراط في تناول الطعام مدمرًا كذلك كأي شكل من شكل الإسراف وفي آلاف المواقف فإن هذا الشكل من الإسراف يدمر كل احتمالية لتحقيق أعظم الإنجازات.

أحد العوامل السبعة عشر لقانون النجاح هو التحكم في النفس. لاحقًا، عندما نصل لهذا الموضوع، سوف نتوسع في مناقشة أن فكرة التحكم في الذات هو عجلة موازنة تحمي الشخص من أي شكل من أشكال الإفراط أيًا كان. الأشكال الثلاثة الرئيسية من الإفراط التي تدمر الناس هي إدمان الكحوليات والمخدرات والإفراط في تناول الطعام وممارسة العلاقة الحميمة. كل واحد من هذه الأشكال الثلاثة مدمر للنجاح بالدرجة نفسها التي يسببها الآخرون.

لماذا يحقق معظم الناجحين نجاحهم بعد الأربعين عامًا؟

إحدى النظريات الشهيرة التي تفسّر السبب في أن أغلبية المكافحين لا يصلون للنجاح في عملهم إلا في عمر الأربعين تشير للكمية غير العادية من الطاقة التي يتم إنفاقها في النشاط الجنسي للإنسان قبل بلوغ هذا السن. يتم استخدام كلمة "مبددة" لوصف هذه الظاهرة بسبب أن مثل هذه الطاقة تكون مبعثرة ومشتتة. الذكر الشاب المتوسط، كمثال، لا يعلم أن الدافع الجنسي يمكن أن يكون مفيدًا في مواطن أخرى بديلة عن الاتصال الجنسي نفسه حتى يصل للمرحلة العمرية التي تتراوح ما بين الأربعين إلى الخامسة والأربعين. إلى أن يصل الذكر لهذا العمر، فإن فكره في المعتاد (ويمكن وضع معظم الشباب ضمن هذا التصنيف بشكل مناسب) يكون تحت سيطرة الرغبة الجياشة. هذا ليس مجرد رأي للمؤلف بل هو حقيقة مبنية على تحليل دقيق لأكثر من ٢٠ ألف شخص. هذه الدراسة والتحليل

الذكي لعشرين ألف شخص تعطينا تصنيفًا دقيقًا لقطاع عرضي من الجنس البشري.

بين الإسراف في تناول الطعام والإسراف في ممارسة العلاقة الحميمة، فإن الرجل العادي لا يبقى لديه طاقة كافية لأي استخدام آخر حتى يبلغ عامه الأربعين. في العديد من المواقف. لا يكتسب الرجال سيطرة على أنفسهم في هاتين المنطقتين. إحدى الحقائق المؤسفة هي حقيقة أن الرجال لا ينظرون لكل من الإسراف في تناول الطعام أو النشاط الجنسي أنه خطر يدمر فرصهم في النجاح في الحياة. لا يوجد خلاف على الآثار الضارة لإدمان الكحوليات أو المخدرات حيث إن الجميع يدرك أن الانغماس فيها مدمر للنجاح ولكن الجميع لا يدرك أن الانغماس في الطعام والنشاط الجنسي مدمر بالقدر نفسه.

الرغبة العاطفية هي أقوى وأكثر الرغبات البشرية إلحاحًا. ولهذا السبب، فإنه يمكن تسخيرها وتوجيهها في قنوات أخرى بشكل سوف يرتفع بالمرء لآفاقٍ كبرى من العبقرية. على الجانب الآخر، فإنه إذا لم يتم التحكم في هذا الدافع القوي وتوجيهه، ربما يحطّ من قدر الإنسان لمستوى الحيوان.

في نهاية هذا الفصل، هل يجب على المؤلف ألا يرد على من يشعرون بأن ذكر موضوع العلاقة الحميمة ولو بالتلميح ربما يكون ضارًّا بالشباب والبنات؟ والإجابة عن هذا هي أن الجهل بهذا الموضوع بسبب افتقاد حرية النقاش من قبل الذين يفهمونه بشكل كبير أدى لحدوث استخدام مدمر للرغبة العاطفية على مر العصور. علاوة على ذلك، فإن أي شخص يشعر بأن أي ذكر بسيط لهذا الموضوع ربما يسبب حرجًا للشباب من هذا الجيل، فليتذكر جيدًا حقيقة أن معظم الشباب يتلقى معلوماته الخاصة بالعلاقة الحميمة من مصادر أقل جدارة بالتوصية من هذا الكتاب وهذه الثقافة عادة ما يصاحبها تفسيرات لقوة الغريزة والتي لا ترتبط بأي شكل من الأشكال بموضوعات العلاقة الحميمة وارتباطها بالعبقرية. هذه المصادر لمعلومات العلاقة الحميمة لا تقترح بأي شكل وجود احتمالية تحويل الطاقة الجنسية لأعمال أدبية وفنية جديرة بالثناء وكذلك في قيادة الأعمال وقدر كبير من الأشكال البناءة الأخرى من الخدمات المفيدة. هذا عصر النقاش الصريح لألغاز الحياة الكبرى والتي يمكن أن يتم تصنيف العلاقة الحميمة من بينها بشكل مناسب. وأخيرًا، فإن الدافع العاطفي هو دافع حيوي بطبيعته ولا يمكن قمعه من خلال الصمت! في الحقيقة فإن العاطفة المصاحبة للدافع الغريزي لهي

من أرقى العواطف البشرية والعلاقات العاطفية هي أجمل أنواع العواطف. لماذا إذن نلقي بالإيحاءات التي تظهر العلاقة الحميمة كأمرٍ كريه وبذيء عن طريق دفنه في الظلام والصمت؟

هذا ينهي كلامنا عن موضوع العقل المدبر. ننتقل ثانية لنقاش ثاني العوامل السبعة عشر لقانون النجاح باعتذار وأسفٍ أن المساحة المتبقية تمنعنا من مناقشة الستة عشر عاملاً المتبقية بشكل متوسع كما غطينا موضوع العقل المدبر.

الدرس الثاني

أهمية امتلاك هدف محدد

لكي تنجح في أي مسعى تقوم.به، يجب أن تمتلك هدفًا محددًا وواضحًا. يجب أن تمتلك خططًا واضحة لتحقيق هذا الهدف. لا يتم إنجاز شيء يستحق الجهد بدون امتلاك خطة واضحة بالإجراءات والتي يتم اتباعها بشكل نظامي ومستمر يومًا بيوم.

تم وضع الهدف الأساسي الواضح في بداية السبعة عشر قانونًا للنجاح لأنه بدونه لن تكون هناك فائدة للستة عشر عاملًا الآخرين. كيف يمكن للمرء أن يتمنى النجاح أو يعرف متى يبلغ النجاح إذا كانت طبيعة الإنجاز - الهدف - لم يتم تحديدها قط؟

خلال العشرين ونيف السنة الماضية والتي قام خلالها المؤلف بتحليل أكثر من ٢٠ ألف شخص يعملون في كل مناحي الحياة، فإن نسبة ٩٥٪ من هؤلاء حققوا الفشل، رغم أن ذلك قد يكون حقيقة مفزعة. وهذا يعني أنهم كانوا يكسبون بالكاد ما يجعلهم على قيد الحياة، وبعضهم لم يكن حتى يجيد القيام بهذا. نسبة الخمسة بالمائة الأخرى كانوا ناجحين، و"النجاح" هنا يعني أنهم كانوا يحصلون على ما يكفي لسد احتياجاتهم والادخار من أجل تحقيق استقلال مالي تام.

والآن، فإن الأمر المهم بشأن هذا الاكتشاف كان أن نسبة ٥٪ الذين نجحوا كانوا يمتلكون هدفًا أساسيًا واضحًا وخطة أيضًا لتنفيذ هذا الهدف. بمعنى آخر، من كانوا يعرفون ما يريدون وكانوا يمتلكون خطة للوصول لهذا، نجحوا، بينما أولئك الذين لم يعرفوا ما كانوا يريدون الحصول عليه حصلوا على نتيجة واحدة - لا شيء!

إذا تحدثنا عن مجال المبيعات، وكان الهدف هو المحافظة على تدفق العملاء، فإن الطريقة الواضحة للتعامل مع العملاء لكي يرجعوا للشراء مرة تلو أخرى يجب

وضعها في الخطة. ربما تكون الخطة أمرًا أو آخر، ولكن في الأساس يجب أن تكون مميزة وذات طبيعة تؤثر بشكل شخصي على عقول العملاء الدائمين بشكل محبب. يمكن لأي شخص أن يعطي السلع لمن يأتون طواعية ويطلبونها ولكن. بجانب البضاعة أو السلع، لا يمتلك الجميع فن التسليم وإظهار ذلك الأمر "الخفي" الذي يجعل العميل يرجع مرة أخرى لشراء المزيد. هنا تظهر ضرورة الهدف الواضح والخطة الواضحة المحددة لتحقيقه.

في أحياء معينة، تنتشر ورش إصلاح السيارات مثل متاجر البقالة. ربما يكون هناك فرق في الجودة التي يحصل عليها العميل من متجر لآخر. ورغم هذه الحقيقة، فإن أصحاب السيارات سيقومون بالقيادة لأميال وأميال ليحصلوا على الخدمة التي يريدونها في الورشة التي يفضلون الذهاب لها.

الآن يظهر السؤال: "ما الذي يجعل الناس يقومون بهذا؟".

والإجابة هي: "أن الناس يتعاملون مع من يقوم برعايتهم". ما معنى "يقوم برعايتهم"؟ كيف ترعى نبتة؟ ليس فقط عن طريق القيام بالضروريات، مثل سقيها بالماء، بل تقوم بنزع النباتات الميتة وإزالة الأجزاء الهالكة، وتكون يقظًا للفصل المناخي حيث تقوم بزيادة الغذاء للنبات لأنها بحاجة إلى ذلك في هذا الموسم. تلاحظ إذا ما كانت هناك حشرات تستوطن النبات وتقوم بإزالتها. أي صاحب عمل جيد يشبه البستاني. من يدرك حالة سيارتك جيدًا سيعرف متى ستحتاج لإطارات جديدة أو حزام أمان جديد ومتى تحتاج لإضافة مضاد التجمد أو متى تحتاج لاستبدال مصباح الإشارة الأيمن. بهذه الطريقة وبطرق أخرى يمكن لصاحب مشروع رائج أن يثير إعجاب العميل بحقيقة أن هذه خدمة شخصية له وأنه يمكن الثقة به. كل هذا لا يحدث "فجأة". يوجد خطة محددة وأيضًا غرض محدد من القيام بها وهذا الغرض هو أن يرجع أصحاب السيارات مرة تلو أخرى لمتجر خدمات السيارات. هذا مختصر بما نقصده بامتلاك خطة محددة.

دعونا نتعمق الآن في دراسة المبدأ النفسي والذي يُبني عليه قانون الهدف الرئيسي الواضح. انتهت الدراسة المدققة لأكثر من مائة قائد في كل مناحي الحياة لحقيقة أن كل واحد منهم كان يعمل بامتلاك هدف واضح رئيسي وخطة محددة للوصول إليه.

العقل البشري يشبه المغناطيس في أنه يجذب كل النظائر التي تسيطر على الأفكار في العقل، وخاصة تلك التي تشكل هدفًا رئيسيًا واضحًا. على سبيل المثال،

إذا قام شخص ما بوضع هدف رئيسي واضح وهو غرض يومي في العمل بإضافة مائة عميل جديد سوف يقومون بشكل دوري بشراء سلعة معينة أو خدمة معينة وفورًا يصبح هذا الغرض أو الهدف أثرًا مهيمنًا سوف يدفع صاحب العمل لفعل كل ما هو ضروري لضمان استمرار أولئك العملاء المائة.

مصنعو السيارات وخطوط السلع الأخرى غالبًا ما يؤسسون ما يطلقون عليه "حصص نسبية" تغطي عدد السيارات أو كمية البضاعة التي يجب بيعها في كل إقليم أو منطقة. عندما يتم تخصيصها بشكل محدد، تشكل تلك الحصص هدفًا رئيسيًا محددًا يقوم كل من يعمل في توزيع المركبات أو السلع بتوجيه جهودهم نحو تحقيق هذا الهدف. نادرًا ما يفشل أي شخص في تحقيق الحصص الموضوعة، ولكن من المعروف أنه إذا لم تكن هناك أية حصص، فإن أرقام المبيعات الحقيقية ستكون أقل بكثير مما هي عليه في وجود الحصص. بمعنى آخر، لتحقيق النجاح في المبيعات أو أي مجال عمل آخر، يجب أن يضع المرء هدفًا صوب عينيه وبدون ذلك الهدف، سيحقق نتائج هزيلة.

توجد نقطة يتفق حولها باحثو المخ والأطباء وعلماء النفس والأطباء النفسيون والمستشارون والمعلمون، ألا وهي: توجد صلة قوية بين ما يحدث في حياتك وبين أفكارك ومعتقداتك. لهذا، فإن أي شخص يمتلك غرضًا محددًا ولديه إيمان مطلق بقدرته على تحقيق ذلك الغرض لا يمكن أن يتم هزيمته للأبد. ربما يُهزَم بشكلٍ مؤقت، أو يقابل العديد من الهزائم، ولكنه لا يفشل أبدًا!

إليكم طريقة أكيدة لتجنب النقد: لا تكن شيئًا، لا تفعل شيئًا! اعمل كغاسل للصحون واقتل طموحك. هذه المعادلة تفلح دائمًا.

أما إذا اخترت أن تسلك طريق النجاح بدلًا من ذلك، فإن أول خطوة في الطريق إليه هي معرفة اتجاهك وكيف تنوي سلوك الطريق ومتى تريد الوصول، وهذا لا يمثل إلاّ طريقة أخرى لقول إنه يجب عليك تحديد هدف رئيسي واضح بالنسبة لك. هذا الهدف يجب أن يُكتب بلغة واضحة حتى تفهمه أنت قبل أن يقدر على فهمه الآخرون. إذا كان هناك شيء يسبب التردد يتعلق بهدفك، فهو ليس هدفًا محددًا. ذكر أحد القادة الناجحين ذات مرة أن تسعة أعشار النجاح في القيام بأية مهمة يكمن في فهم ما هو مطلوب. وهذا حقيقي.

اللحظة التي تكتب فيها بيانًا بهدفك الرئيسي، فأنت قمتَ بغرس صورة من هذا الهدف في اللاوعي بشكل راسخ. من خلال بعض العمليات التي لم يكتشفها بعد

أعظم العلماء، فإن الطبيعة تجعل عقلك اللاواعي يستخدم هذا الهدف كنمط أو تخطيط أولي يرشد الجزء الأكبر من أفكارك وآرائك وجهودك نحو تحقيق هدفك.

هذه حقيقة مجردة غريبة - شيء لا يمكن قياسه أو التفكير فيه - ولكن رغم ذلك، فهو حقيقة!

عندما تصل لقانون الخيال وقوانين أخرى لاحقًا في الكتاب، سوف تدهشك أسرار هذا القانون الغريب أكثر فأكثر.

الدرس الثالث

الثقة بالذات

القانون الثالث من قوانين النجاح السبعة عشر هو الثقة بالذات. هذا المصطلح يفسر نفسه ـ ويعني أنه لكي تحقق النجاح، يجب أن تؤمن بنفسك. ولكن هذا لا يعني أنه لا يوجد حدود لك. بل يعني أن تبحث بداخلك عن أية مميزات قوية ومفيدة، ثم قم بتنظيم تلك المميزات في خط عمل محدد والذي يمكن من خلاله تحقيق هدفك الرئيسي المحدد.

في كل لغات العالم، لا توجد كلمة تحمل معنى أو معنى قريبًا أكثر من كلمة "faith" وهو (إيمان). هذا لا يشير بالضرورة إلى الإيمان بقوة عليا، ولكن إذا كان هناك ما يسمى بالمعجزات، فإنها تحدث عن طريق مساعدة الإيمان القوي. العقل المشكّك ليس عقلًا إبداعيًا. ابحث في أي مكان وبأية طريقة تستطيع بها ولن تكتشف تسجيلًا للإنجازات في أي مجال مهني، لم يتم تخيله وتحويله لواقع بدون إيمان.

لكي تنجح، يجب أن تؤمن بقدرتك على فعل أي شيء قررت القيام به. يمكن أيضًا أن تتم تنمية عادة الإيمان بالقريبين منك سواء كانوا في منصب سلطة عليك أو أنك أنت من لك سلطة عليهم. السبب النفسي لهذا سوف تتم تغطيته بشكل مفصل وواضح في قانون التعاون لاحقًا.

المشككون ليسوا بناثين! لو كان كريستوفر كولومبس يفتقد الثقة بالذات والإيمان بحكمه، لم يكن سيتم اكتشاف أغنى وأفضل بقعة على هذه الأرض، ولم تكن هذه السطور لتكتب مطلقًا. إذا لم يكن جورج واشنطن ورفاقه الوطنيون

يمتلكـون الثقـة بذاتهم في عـام ١٧٧٦ ، كانت جيوش كورنواليـس ستغزوها وسوف تُحكم الولايات المتحدة الأمريكية بواسطة جزيرة صغيرة تبعد عنها مسافة ٣٠٠٠ ميل للشرق.

الهدف الرئيسي الواضح هو نقطة البداية لكل الإنجازات الجديرة بالذكر، ولكن الثقة بالذات هي القوة الخفيّة التي تدفع المرء أو تقوده للأمام حتى يتحول الهدف لواقع. بدون امتلاك الثقة بالذات، لم تكن أية إنجازات لتتخطى مرحلة الهدف والأهداف المجردة في حد ذاتها لا تساوي شيئًا. يمتلك العديد من الناس تصورات مبهمة للأهداف ولكن لا يصلون لأي شيء لأنهم يفتقدون الثقة بالذات لخلق خطط واضحة محددة لتحقيق تلك الأهداف.

الخوف هو العدو الأساسي للثقة بالذات. كل شخص يأتي لهذا العالم تسيطر عليه، بشكل ما، ستة مخاوف رئيسية. وجميعها يجب أن يتم التغلب عليهم قبل أن يطور المرء الثقة الذاتية الكافية لتحقيق النجاح البارز.

تلك المخاوف الستة هي:

١. الخوف من الانتقاد
٢. الخوف من المرض
٣. الخوف من الفقر
٤. الخوف من الشيخوخة
٥. الخوف من فقدان أحد الأحبة (وعادة ما يطلق عليه اسم الغيرة).
٦. الخوف من الموت

المساحة المتاحة لن تمكننا من الاسترسال في وصف كيف ومن أين تأتي تلك المخاوف الستة. ولكن في الأساس، كان مصدرها بيئة الطفولة المبكّرة عن طريق تعليم وتلاوة قصص الأشباح ونيران الجحيم وغير ذلك من الأمور. الخوف من الانتقاد تم وضعه على رأس القائمة لأنه، ربما يكون، أكثر المخاوف الستة انتشارًا وتدميرًا. يقولون إن الخوف من التحدث أمام العامة هو أكثر المخاوف انتشارًا ومن الواضح أن الخوف من النقد هو جوهره. مهما كانت الرسالة التي تريد إيصالها عاجلة أو مدى اعتماد وظيفة أو صفقة بيع عليها، فإن نفس راحة اليد الرطبة أو نبرة الصوت المتلعثمة تصيب رئيس مجلس الإدارة وطفل المدرسة على حد سواء.

(أحد الحلول التقليدية للقضاء على هذا الخوف، ولو بشكل مؤقت، هو أن يتخيل المتحدث الجمهور جمهورًا من البسطاء أو العامة). تظل حقيقة أن هذا الخوف هو خوف يسببه الأنانية والغرور.

المعرفة بهذا الخوف المتأصل من الانتقاد تجلب ثروة لمصنعي الملابس كل عام، وتكلف الأشخاص الخجولين المبلغ نفسه، بسبب أن معظم الناس يفتقدون الشخصية أو الشجاعة الكافية لارتداء ملابس غير متماشية مع موضة الموسم. لحد ما، هذا الخوف من الانتقاد يتم توظيفه جيدًا بواسطة مصنّعي السيارات كل الذين يصممون موديلات جديدة كل عام، حتى يشبعون الرغبة لدى الباحثين عن تحسين مكانتهم الاجتماعية والذين يعتمدون على المظاهر السطحية للنجاح.

قبل أن تنمي من ثقتك بذاتك بشكل كافٍ للتغلب على العقبات التي تقف حائلًا بينك وبين النجاح، يجب أن تبحث بداخلك وتدرك ما هي المخاوف من تلك المخاوف الستة التي تقف حائلًا بين وبين الوصول للنجاح. بضعة أيام من الدراسة والتفكير والتأمل سوف يجعلك قادرًا بسهولة على وضع إصبعك على خوف أو مخاوف محددة تقف حائلًا بينك وبين الثقة بالذات. بمجرد أن تكتشف أولئك الأعداء، يمكنك التخلص منهم بسهولة، من خلال إجراءات سوف يتم وصفها لاحقًا.

الخوف من المرض والفقر والشيخوخة والموت تعتبر عند البعض نتائج التمسك بأفكار من عصر مضى. رغم أنها ما زالت متواجدة في بعض مناحي الحياة اليوم، كانت تلك المعتقدات أكثر شيوعًا في الماضي حيث كان الناس يتم تعليمهم أنه لا توجد حياة بعد الموت. تتواجد احتمالية أن آثار هذه الأفكار صدمت إحساس العقل البشري وإدراكه لدرجة إن ذلك الخوف أصبح جزءًا لا يتجزأ من العقل اللاواعي، وبذلك، انتقل الخوف من الآباء للأبناء وأصبح يقظًا من جيل لجيل. يختلف العلماء مع هذا الافتراض حيث يقولون إن مثل تلك المخاوف تنتقل من الآباء للأبناء من خلال وراثة الصفات الجسمانية. رغم ذلك فإنهم جميعًا يتفقون على هذه النقطة: وهي أن مناقشة تلك الأمور في تواجد الأطفال يكفي لزرع الخوف في اللاوعي الخاص بهم حيث لا يمكن أن يقوم أمرٌ بمحو الأثر الضار الذي حدث مثل العزم والإيمان الشديدين بأمر مضاد للأمر الذي يثير الخوف.

الخوف من فقدان الأحبة (الغيرة) هو اعتقاد قديم موروث من عصور الإنسان القديم حيث كان من المعتاد أن يستولي الرجل على شريكة رفيقه بالقوة. ما زال

حتى اليوم يتواجد هذا النوع من الاستيلاء، إلى حد ما، ولكنه يتم الآن عن طريق إغراءات من نوع أو آخر: أذن متعاطفة، صداقة حميمة بشكل زائد في المكتب، هدية تعبر عن الاهتمام، عشاء فاخر. ربما لا يتم اليوم جر شريك الحياة للكهف بواسطة خاطِب يحمل هراوة، ولكن هؤلاء ممن ينخرطون في علاقات من هذا النوع ما زالوا يستشعرون الخطر نفسه الذي كان متواجدًا في عصر ما قبل التاريخ. لذا فإن الخوف من فقدان الأحبة (أو الغيرة) له أساس بيولوجي واقتصادي أيضًا. الغيرة هي شكل من أشكال الجنون لأنه يتم الانغماس فيها بدون أي سبب لحدوثها، وهذا يربطها عادة بجنون الارتياب. ورغم هذه الحقيقة، فإن الغيرة تسبب معاناة لا يتم الإفصاح عنها وضيقًا وفشلًا في هذا العالم. إن فهم طبيعة هذا الخوف، وكيف يشعر به الفرد هو خطوة على طريق التحكم فيه.

كل دارس لهذه الفلسفة يجب أن يقوم بقدرٍ من القراءة الإضافية بانتقاء سير ذاتية لمن حققوا نجاحًا مبهرًا لأن هذا سوف يبين بشكل أكيد حقيقة أن أولئك القادة واجهوا كل أنواع الفشل المؤقت تقريبًا. ولكن رغم تلك التجارب المحبطة، قاموا بتنمية ثقتهم بذاتهم بشكل يكفي أن يجعلهم قادرين على التغلب على أي عائق كان يقف في طريقهم للنجاح. من بين الكتب الكلاسيكية التي يُنصح بقراءتها من هذا النوع هو كتاب *Compensation* لـ رالف والدو إيمرسون وكتاب *The Age of Reason* لـ توماس بين. هذان الكتابان التاريخيان، وحدهما، سوف يجعلان فكرة الثقة بالذات في متناول يدك. سيجعلانك تفهم لماذا يوجد القليل من المستحيلات في الحياة، إذا كان هناك تواجد لها من الأساس.

الدرس الرابع

عادة الادّخار

إنه اعتراف مثير للإحراج ولكن في الواقع فإن الشخص الفقير لا يمتلك فرصة ليحقق نجاحًا جديرًا بالذكر - إلا لو كان فقرُه أمرًا مخططًا له وذا غرض. في هذه الحالة، فإنه يصبح زهدًا عن تطوع، وهذا موضوع لكتاب آخر. ربما لا يعد المال نجاحًا، ولعل هذه تكون حقيقة، ولكن ما لم تمتلكه أو يمكنك استخدامه في العالم الواقعي، فلن تتقدم كثيرًا، مهما كان هدفك الرئيسي المحدد. كما تتم إدارة العمل اليوم - وكما هي الحال في الحضارة بشكل عام اليوم - فإن المال حلٌ لا غنى عنه للنجاح، ولا توجد أية طريقة معروفة للاستقلال المادي فيما عدا تلك التي ترتبط بالادخار المُنظّم بشكل ما أو بآخر.

المبلغ الذي يتم ادخاره من أسبوع لأسبوع أو من شهر لشهر لا يكون له تأثير يُذكَر طالما أن الادخار منتظم ومنهجي. هذا حقيقي بسبب أن عادة الادخار تضيف شيئًا للمميزات الأخرى الضرورية لتحقيق النجاح والذي لا يمكن تحقيقه بأية طريقة أخرى.

من المستبعد أن يقدر الشخص على تطوير ثقته بنفسه لأعلى درجة ممكنة بدون الحماية والاستقلال التي يمتلكها من قاموا بادخار المال وما زالوا يدخرونه. يوجد أمرٌ يتعلق بإدراك المرء أنه يمتلك مالاً في البنك يكسبه إيمانًا واعتمادًا على النفس لا يمكن اكتسابهما بأية طريقة أخرى.

الشخص الذي لا يمتلك المال يمكن أن يتم استغلاله بسهولة وإيذاؤه ويكون تحت رحمة كل شخص يريد استغلاله. إذا كان الشخص الذي لا يدّخر ولا يمتلك مالاً يعرض خدمة شخصية، فلا يوجد مفر من قبول ما يعرضه المشتري لتلك

الخدمة. إذا أتيحت فرصة للتكسّب من خلال التجارة أو غير ذلك، فلن تكون متاحة للشخص الذي لا يمتلك مالًا أو رصيدًا، ويجب أن نتذكر أن الرصيد قائم عادة على المال الذي نمتلكه أو ما يساويه.

عندما خرجت فلسفة قانون النجاح للوجود لأول مرة، لم يكن قانون الادخار ضمن السبعة عشر قانونًا المكونين للفلسفة، ونتج عن هذا أن آلاف الأشخاص الذي جربوا هذه الفلسفة وجدوا أنها كادت تصل بهم لمشارف تحقيق أهدافهم، فقط ليجدوا أن آمالهم تحطمت على صخور الواقع. لسنين عدة، كان يبحث صانع الفلسفة عن سبب لعدم تحقيق الفلسفة للغرض الذي صنعت من أجله. من خلال سنوات من البحث والتجربة، تم في النهاية اكتشاف القانون الوحيد الذي ينقص الفلسفة وهو قانون عادة الادّخار.

عندما تمت إضافة هذا القانون، بدأ دارسو فلسفة النجاح في تحقيق النجاح جميعًا بدون استثناء والآن فإن عددًا لا يحصى من الناس قاموا باستخدام هذه الفلسفة لتحقيق النجاح، ولم تحدث أية حالة فشل واحدة.

معدل دخلك الشهري لا يمثل أهمية قصوى إذا لم تقم بادخار جزء منه بشكل منظّم. معدل دخل بقيمة عشرة ملايين بالعام ليس أفضل من عشرة آلاف إلا لو تم ادخار جزء منه. وفي الحقيقة، فإن دخلًا يساوي عشرة ملايين ربما يمثل عائقًا لمن يحصل عليه أكثر ممن يحصل على الدخل الأقل، إذا تم صرفه وتبديده بالكامل، بسبب أن الأسلوب الذي تم تبذيره به ربما يؤثر سلبًا على الصحة ويدمر فرص النجاح.

الملايين من الناس قرأوا قصصًا عن إنجازات هنري فورد المذهلة وثروته الكبيرة ولكن يمكن القول إنه لا يوجد واحد من ضمن كل ألف من هؤلاء الناس أمعن التفكير بما يكفي لمعرفة الأساس الحقيقي لنجاح هنري فورد. من خلال اختبار تمٍ عمله بواسطة مؤلف فلسفة قانون النجاح، تم إعطاء خمسمائة شخص إطارًا عامًا يضم اثني عشر مبدأ أساسيًّا والتي كانت مسئولة بشكل كبير عن نجاح فورد. في هذا الإطار العام، تم توضيح أن كمية الأموال التي كان يتم الحصول عليها كل عام من كناسة الأرض والقمامة الصادرة عن مصانع فورد كانت تقدر حوالي بستمائة ألف دولار سنويًّا. لم يقم أي شخص من الخمسمائة شخص بإعطاء هذه الحقيقة أية أهمية. لم يكتشف أي من الخمسمائة أو فشلوا في ذكر أن فورد كان يدخر بشكل منظم من موارده.

نعرف قدرًا كبيرًا عن عادات الإنفاق لدى الأمريكيين ولكننا نعرف القليل عن عادة أكثر أهمية وهي الادخار. قام وولوورث ببناء أعلى ناطحات سحاب في العالم قبل أن تفلس شركته وتتوقف عن العمل، وراكم أرباحًا تقدّر بمائة مليون دولار عن طريق ادخار السنتات التي كان ملايين الأمريكان يلقونها في القمامة. عادة ما يمثل الإنفاق ولعًا لدى معظم الناس وهذه العادة تبقيهم في حالة من الكدح المستمر طوال أيام حياتهم.

أظهرت الاختبارات التي تم إجراؤها، وبشكل قاطع، أن أغلبية أصحاب الأعمال لن يعهدوا بمواردهم أو مواقعهم الوظيفية التي تحمل مسئوليات في اتجاهات أخرى في أيدي أولئك الذين لم ينموا عادة الادخار لديهم. عادة الادخار هي أفضل نوع من التوصيات لأي شخص في أي موقع.

الراحل جيمس جيه. هيل (والذي كان يمتلك من الخبرات ما يؤهله للتحدث كمرجعية في هذا الموضوع) قال إنه توجد قاعدة يمكن من خلالها أن يحدد كل شخص ما إذا كان سيحقق النجاح في حياته أم لا. قال إن هذه القاعدة أتت على هيئة عادة مهمة ومنشودة ألا وهي: ادخار المال بشكل منتظم.

الدرس الخامس

قم بالمبادرة والقيادة

يمكن تقسيم الناس لصنفين فقط، قادة وتابعين. نادرًا ما يحقق التابعون نجاحا ذا أهمية، ولا ينجحون إلا عندما يتحررون من التبعية ويصبحون قادة.

يتم تدوال فكرة خطأ بين طبقات معينة من الناس، وهي أن الناس يحصلون على المال مقابل ما يمتلكونه من معرفة. هذا حقيقي بشكل جزئي، ومثل أنصاف الحقائق الأخرى، تسبب ضررًا أكثر مما تسببه الأكاذيب.

الحقيقة هي أن الناس لا يحصلون على المال مقابل ما يعرفونه، ولكن بشكل خاص لما يفعلونه بما يعرفونه أو ما يجعلون الآخرين يقومون بفعله. بدون المبادرة، لا يمكن لأحد أن يحقق النجاح، مهما كانت رؤيته للنجاح، بسبب أنه لن يفعل شيئًا خارقًا للعادة، بل سيقوم بجهد نمطي متوسط لكي يمتلك مكانًا للنوم وطعامًا وملبسًا فقط. هذه الضروريات الثلاث ربما يمكن الحصول عليها بدون المبادرة والقيادة، ولكن في اللحظة التي يقرر فيها الناس الحصول على أكثر من مجرد ضروريات الحياة الأساسية، يجب أن ينموا من عادات المبادرة والقيادة لديهم وإلا فسيجدون أنفسهم محبوسين وراء حائط حجري.

أول خطوة ضرورية في تطوير المبادرة والقيادة هي تنمية عادة الاستحثاث والقرار الحاسم. جميع الأفراد الناجحين يمتلكون قدرًا من قوة اتخاذ القرار. أما أولئك الذين يظلون مترددين بين فكرتين غير ناضجتين أو مبهمتين عما يريدون القيام به عادة ما ينتهي بهم المطاف بعدم القيام بأي شيء.

كانت هناك أحاديث تخص بناء قناة بنما على مدار العديد من الأجيال ولكن العمل الحقيقي في حفر القناة لم يتعد مرحلة الحديث حتى أصبح الراحل ثيودور روزفيلت رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية. بامتلاكه الحسم في اتخاذ القرار والذي كان أساسًا لإنجازاته وسمعته كقائد، قام روزفيلت باتخاذ المبادرة. قام بصياغة قانون لتمريره من قبل الكونجرس الأمريكي بتوفير المال للمشروع. توجه للعمل بروح من الثقة بالذات بجانب امتلاك هدف واضح ومحدد وخطة محددة لتحقيقه ويا للعجب فقد أصبح حلم قناة بنما الذي تم التحدث بشأنه كثيرًا واقعًا رائعًا.

لا يكفي امتلاك هدف محدد وواضح وخطة واضحة لتنفيذه، حتى لو كانت الخطة واقعية بشكل تام وكنت تمتلك كل القدرات التي تمكنك من تنفيذ تلك الخطة. يجب أن تمتلك ما هو أكثر من هذا. يجب أن تأخذ زمام المبادرة وتعمل على تنفيذ خطتك على أرض الواقع حتى تصل لهدفك.

ادرس عن قرب من تعرف أنهم حققوا الفشل (ستجدهم حولك في كل مكان) ولاحظ أنهم بدون استثناء يفتقدون الحسم في اتخاذ القرارات، حتى في الأمور ذات الاهمية الصغرى. مثل أولئك الأشخاص عادة ما يتحدثون كثيرًا ويعملون قليلاً. يجب أن يكون شعار أولئك الذين يريدون تحقيق النجاح في الحياة "الأفعال لا الأقوال" مهما كان دافعهم أو ما تم اختياره كهدف رئيسي واضح.

افتقاد الحسم في اتخاذ القرارات غالبًا ما يؤدي للجنون. لا يوجد ما هو مخيف أو سيئ بمجرد أن تتخذ قرارًا لمواجهة التبعات. هذه الحقيقة تمت البرهنة على صحتها بشكل فعّال بواسطة رجل تم الحكم عليه بالموت وكان في طابور الاعدام. عندما تم سؤاله عما يشعر به وهو يدرك أنه ميت بعد نصف ساعة، أجاب قائلاً: "حسنًا، لا يضايقني البتة. لقد قررت أنني راحل في وقت ما، وأن يكون هذا الوقت الآن مثلما يكون بعد عدة سنوات، فحياتي ليست إلا فشلاً محزنًا ومصدرًا دائمًا للمشاكل. فكر فقط في أن هذا سينتهي قريبًا".

في الواقع، كان الرجل مرتاحًا لأنه كان يعلم أن مسئوليات الحياة التي كان يخضع لها والتي أدت به لهذه النهاية السيئة على وشك الانتهاء.

القادة الناجحون والمشهورون دائمًا ما يصلون للقرارات بشكل سريع، ومع ذلك لا يجب افتراض أن القرارات السريعة أمرٌ مستحسن. تتواجد ظروف تدعو

للتفكير ودراسة الحقائق المتصلة بالقرار المراد الوصول إليه وهلم جرًّا. ولكن بعد أن يتم جمع كل المعلومات المتاحة وتنظيمها، لا يوجد عذر للتأخّر في اتخاذ القرار والشخص الذي يمارس عادة التأخير لا يمكن أن يصبح قائدًا فعّالًا حتى يتم التغلب على هذه النقيصة.

يوليوس قيصر أراد لفترة طويلة أن يغير على جنود بلد آخر ولكنه تردد بسبب أنه لم يكن متأكدًا من ولاء جيوشه له. في النهاية، قرّر بناءً على خطة تضمن ولاء جنوده. قام بتحضير السفن للجيش وأبحر متوجهًا لشواطئ العدو ونزل الجنود على الشاطئ ومعهم أسلحة الحرب، ثم أعطى الأوامر بأن يتم حرق كل السفن. ثم التفت لقادة الجيش قائلًا: "الآن إما أن نفوز بالحرب أو نلقى حتفنا! ليس لدينا خيارٌ آخر! انقلوا الخبر للجنود ودعوهم يدركوا أن الثمن حياتنا أو حياة عدونا". ذهبوا للحرب وربحوها. فاز يوليوس قيصر بالحرب بسبب أنه حرص أن يصل جنوده لقرار بكسب الحرب!

قال جرانت:"سنحارب على امتداد هذه الخطوط حتى لو استغرق الأمر الصيف بأكمله"، ورغم عجزه وقصوره، فقد تمسّك بقراره وربح الحرب!

عندما سأل أحد البحّارة كولومبوس عما سيفعل إذا لم ير أية علامات لليابسة اليوم التالي، أجاب قائلًا: " إذا لم نر اليابسة غدًا، فسنكمل الإبحار". لقد كان هو أيضًا يمتلك هدفًا رئيسيًّا واضحًا وخطة محددة لتحقيقه ووصل لقرار بعدم الرجوع للوراء.

من المعروف أن العديد من الأشخاص لا يمكنهم تقديم أقصى ما لديهم إلا عندما يكونون تحت ضغط شديد وفي أوقات الضروريات القصوى. الخطر المحدق يُكسب الأشخاص العاديين شجاعة فائقة وقوة للجسم والعقل أكثر من التي يتم استخدامها في الأوقات الطبيعية.

عندما تفاجأ نابليون بونابرت أنه يوجد خندق عميق مموه أمام جيوشه التي كانت تزحف في الصحراء، أعطى أمره لسلاح الفرسان بالاستعداد وحشو البنادق. انتظر حتى ملأت أجساد الجنود والخيول الخندق، ثم مضى فوقها للقاء العدو وقضى عليه. هذا الأمر تطلب قرارًا جديًّا وعلاوة على ذلك، قرارًا فوريًّا. دقيقة من التردد وكان سيتم تطويق جيشه وأسره. قام نابليون بفعل غير المتوقع، المستحيل، وهرب من الأسر.

في مجال المبيعات، فإن جميع العاملين فيه تقريبًا يسمعون العذر: "سأفكر في الأمر وأعلمك لاحقًا"، والذي يعني "لا أريد الشراء في الواقع ولكنني أفتقد الشجاعة للوصول لقرار محدد وأقول هذا بصراحة". عن طريق تولي القيادة والأخذ بزمام المبادرة، فإن قادة المبيعات الحقيقيين لا يقبلون هذه الحجج كإجابة. يبدأ رجل المبيعات فورًا بمساعدة المشتري المحتمل في عملية "التفكير في الأمر" ولا يمر وقتٌ طويل إلا وقد تمت الصفقة وقام بوظيفته على أكمل وجه.

الدرس السادس

الخيال

لا يوجد شخص حقق إنجازًا أو ابتكر شيئًا أو أتى بأية خطة أو طوّر هدفًا رئيسيًّا محددًا بدون استخدام الخيال؛ كل شيء تم صنعه أو بناؤه تم تصوره ذهنيًّا أولًا من خلال الخيال.

قبل أن يصبح واقعًا بسنين عدة، تخيل الراحل جون واناميكر في مخيلته، بكل التفاصيل تقريبًا، المشروع العملاق الذي حمل اسمه لسنين عدة. ورغم أنه حينها لم يكن يمتلك رأس المال لصنع مشروع كهذا، فإنه نجح في تدبير المال وعاش ليرى الحلم الذي حلم به يتحول لواقع مزدهر.

في ورشة عمل الخيال، يمكن أن يأتي المرء بأفكار قديمة ومعروفة أو أجزاء من أفكار ويدمجها معًا ليأتي بأمر جديد. هذه العملية هي المبدأ الأساسي الذي تقوم عليه كل الابتكارات.

ربما يمتلك المرء هدفًا رئيسيًّا محددًا وخطة لتحقيقه؛ ربما يمتلك المرء قدرًا كبيرًا من الثقة بالذات؛ ربما تكون لدى المرء عادة الادخار ومهارات المبادرة والقيادة. لكن إذا كان عنصر الخيال مفقودًا، فإن تلك المميزات الأخرى لن تكون لها أية فائدة، بسبب أنه لن تكون هناك قوة دافعة لتصوغ استخدامها. في ورشة عمل الخيال، يتم صنع كل الخطط والتي بدونها لن يصبح من المحتمل تحقيق أي نجاح إلا بالمصادفة البحتة.

شاهد الطريقة التي يمكن استخدام الخيال فيها في بداية ونهاية الخطط الناجحة: كلارينس ساندرز، والذي أسس سلسلة المتاجر المعروفة بيجلي ويجلي،

واتته الفكرة التي قام عليها المتجر، أو استعارها بشكل أدق، من نظام كافيتيريا المطاعم. بينما كان يعمل مساعدًا لأحد البقّالين، ذهب السيد ساندرز لتناول غدائه في كافيتريا. وفي أثناء وقوفه في الطابور منتظرًا حتى يحين دوره لطاولة تسلم الطعام، بدأت عجلات خياله في الدوران، وفكّر في نفسه قائلًا:

"يبدو أن الناس تحب الوقوف في طوابير ليساعدوا أنفسهم. علاوة على ذلك، أرى أن المزيد من الناس يمكن أن تتم خدمتهم بهذا الشكل وببائعين أقل عددًا. لماذا لا تكون فكرة تقديم هذه الخطة في عمل البقالة أمرًا جيدًا حتى يأتي الزبائن ويتجولون حاملين سلالًا وينتقون ما يريدون ويدفعون الثمن وهم راحلون؟".

في الحال، وبقليل من الخيال البديهي، بذر السيد ساندرز البذرة الأولى والتي أصبحت لاحقًا متاجر بيجلي ويجلي وأصبح من أصحاب الملايين.

"الأفكار" هي أكثر منتجات العقل البشري إدرارًا للربح، ويتم صنعها جميعًا في الخيال. نظام المتاجر الصغيرة والتي خدمت هذه الأمة فترة طويلة كانت محصّلة الخيال. هذا النظام تم اختراعه بواسطة ف. و. وولوورث وتم بهذا الشكل: كان وولوورث يعمل بائعًا في متجر للتجزئة. كان مالك هذا المتجر يشكو أنه يمتلك كمية كبيرة من البضاعة القديمة الكاسدة متاحة وتشكل عائقًا وكان على وشك إلقائها في القمامة ليتم رميها في فرن الإحراق وعندها بدأ خيال وولوورث في العمل.

قال وولوورث:" لديّ فكرة لترويج هذه البضاعة. دعنا نضعها كلها على طاولة ونضع لافتة كبيرة تقول إن كل هذه الأشياء ستباع بسعر عشرة سنتات نقدًا".

بدت الفكرة ملائمة وممكنة التحقيق، لذا تمت تجربتها. نجحت الفكرة بشكل مرضٍ ثم بدأت تتطور ونتج عن ذلك التطور في النهاية سلسلة كبيرة من متاجر وولوورث والتي انتشرت في أنحاء البلاد وجعلت الرجل الذي استخدم خياله قصة نجاح أمريكية من الطراز الأول واسمًا شهيرًا.

الأفكار قيّمة في أي مشروع، والشخص الذي يبدأ في تنمية قوة الخيال، والتي تولد منها الأفكار، سوف يجد نفسه عاجلًا أم آجلًا متجهًا نحو تحقيق النجاح المالي ومدعومًا بقوة هائلة.

قام توماس إيه. إديسون باختراع المصباح الكهربي عن طريق استخدام خياله عندما قام بالجمع بين فكرتين معروفتين من قبل بطريقة لم يقم بها أحدٌ قبله. قراءة وصف مختصر للطريقة التي تم بها إنجاز هذا سوف يساعدك على تصور

الأسلوب الذي ربما يتم به استخدام الخيال لحل المشاكل والتغلب على العقبات ووضع الأساس لإنجاز أي عمل.

الفكـرة الأساسيـة وراء اختـراع المصباح الكهربـي لم تكن جديـدة. اكتشف إديسـون، كما اكتشـف بعض المجربين مـن قبله، أنه يمكن صنـع الضوء بواسطة تمريـر الكهربـاء داخل سلك حتى يصبح أبيض من شـدة الحرارة. المشكلة تكمن رغـم ذلك في أنه لم يجد أحد طريقة للتحكم في الحرارة. كان السلك يحترق بعد مدة قصيرة عندما يتم تسخينه بشكل يكفي لبعث الضوء.

بعد سنوات من التجربة، فكر إديسون في طريقة قديمة معروفة لحرق الفحم النباتي. أدرك فورًا أن هذا المبدأ يحمل السر للتحكم في الحرارة المطلوبة لإصدار الضوء عن طريق تمرير الكهرباء عبر السلك.

يتم صنع الفحم النباتي عن طريق وضع كومة من الخشب على الأرض وإحراقه وتغطيته بالتراب ليحترق ببطء. لا يمكن أن يتقد باللهب ولا تحترق سيقان الخشب بالكامل بسبب أنه لا يمكن أن يحدث احتراق بدون أكسجين، وهذا الاحتراق القليل يحدث بسبب قلة الأكسجين. بإدراك كل هذا، ذهب إديسون للمعمل ووضع السلك الذي كان يختبره داخل أنبوب فارغ وبالتالي يمنع الأكسجين. ثم قام بتمرير الكهرباء وانظروا! لقد نتج المصباح المتوهج. لم يحترق السلك بداخل المصباح بسبب عدم وجود الأكسجين ليحدث الاحتراق الكافي لحرقه بالكامل.

لذا صادف أن أحد أفضل الاختراعات الحديثة تم الإتيان به عن طريق الدمج بين فكرتين قديمتين بشكل جديد.

لا توجد أية فكرة جديدة على الإطلاق!

إن ما يبدو أنه جديد ما هو إلا دمجٌ بين أفكار أو عناصر قديمة. ويعد ذلك واقعيًا بالفعل في وضع خطط الأعمال والابتكارات وتصنيع المعادن وكل شيء آخر يصنعه البشر.

ما يُطلق عليه اسم براءة الاختراع "الأساسية"، هو أن براءة الاختراع تضم أمرًا جديدًا وأفكارًا لم تُكتشف من قبل، نادرًا ما يتم عرضه على مكتب تسجيل الاختراعات. معظم مئات الآلاف من براءات الاختراع التي يتم تقديمها وقبولها كل عام لا تتضمن أكثر من تنظيم أو دمج جديد لأفكار قديمة ومعروفة تم استخدامها العديد من المرات بطرق أخرى ولأغراض أخرى.

عندما أسس السيد ساندرز نظام متاجر بيجلي ويجلي الجديد، لم يقم حتى بدمج فكرتين معًا بل أخذ فكرة قديمة مستخدمة وأعطاها محيطًا وإطارًا جديدًا للاستخدام، أو بمعنى آخر، استخدمها بشكل جديد. ولكن هذا تطلب خيالًا.

لتنمية خيالك ليلهمك الأفكار من تلقاء نفسه، يجب أن تعمل على الاحتفاظ بسجل لكل الافكار المفيدة والمبتكرة والعملية التي يتم استخدامها في أي مجالات عمل أخرى غير مجال عملك، وكذلك المجالات التي ترتبط بعملك. ابدأ بحمل مفكرة جيب بسيطة وسجّل كل فكرة أو مبدأ أو رأي يطرأ على بالك ويمكن استخدامه بشكل عملي وقم بأخذ تلك الأفكار واصنع منها خططا جديدة. فيما بعد، سوف يأتي وقت تقوم به قوى الخيال الخاصة بك بالذهاب لمخزن الأفكار في عقلك اللاواعي حيث تم تخزين كل المعرفة التي قمت بجمعها، قم بجمع تلك المعرفة في مركبات جديدة وسلّم تلك النتائج لنفسك في شكل أفكار جديدة تمامًا أو ما قد تبدو أنها أفكار جديدة.

هذا الإجراء إجراء عمليّ بسبب أنه تم اتباعه بشكل ناجح بواسطة أشهر قادة الأعمال المشهورين.

قال بيكاسو: "كل ما يمكنك تخيله حقيقي".

دعونا نقوم بتعريف الخيال بأنه "ورشة العمل العقلي التي يمكن أن تتجمع فيها الأفكار والحقائق والخطط والمبادئ المعروفة للبشر على هيئة تركيبات جديدة".

تركيبة واحدة من الأفكار، والتي يمكن أن تكون مجرد أجزاء من أفكار قديمة ومعروفة، ربما تساوي ما بين بضعة سنتات وبضعة ملايين من الدولارات. الخيال هو القدرة الوحيدة التي لا يتواجد لها سعر محدد أو قيمة ثابتة. إنها أهم قدرات العقل لأنها تحرص على إعطاء الدوافع البشرية الحافز الكافي لتحويلها لأفعال.

الحالم الذي لا يفعل أكثر من الحلم يستخدم خياله، ولكنه يعجز عن تطبيق هذه القدرة بفاعلية بسبب أنه يفتقد الحافز لتحويل هذه الأفكار لأفعال. هنا يأتي دور المبادرة لتقوم بعملها بشرط أن يكون الحالم على معرفة بقوانين النجاح ويفهم أن الأفكار في حد ذاتها لا قيمة لها إن لم تتحول لأفعال.

الحالم الذي يخلق أفكارًا عملية يجب أن يدعم هذه الأفكار بثلاثة قوانين سبقت هذا القانون وهي:

١ - قانون أهمية الهدف الرئيسي المحدد.
٢ - قانون الثقة بالذات.
٣ - قانون الأخذ بالمبادرة والقيادة.

بدون تواجد تأثير هذه القوانين الثلاثة، لا يمكن لأحد أن يحول الأفكار والآراء لأفعال رغم أن القدرة على التخيل والحلم والصنع ربما تكون متطورة.

النجاح في الحياة هو مسئوليتك! كيف؟ هذا أمرٌ يجب أن تجيبه بنفسك ولكن في المقام الأول، يجب أن تستمر لحد ما بالالتزام بالسطور التالية:

١ - تبن غرضًا محددًا واصنع خطة محددة لتنفيذه.
٢ - ابدأ بالمبادرة وابدأ تطبيق خطتك على أرض الواقع.
٣ - ادعم مبادرتك بالإيمان بنفسك وبقدرتك على تحقيق خطتك بنجاح.

لا يهم من تكون أو ما تقوم به أو معدل دخلك أو إن كنتَ تمتلك مالًا قليلًا، إذا كنت تمتلك عقلًا سليمًا قادرًا على استخدام مخيلتك، يمكنك بالتدريج صنع مكان لنفسك سوف يكسبك الاحترام ويعطيك كل ما تريده من الحياة. لا توجد أية خدعة ترتبط بهذا. الأمر بسيط حيث يمكنك البدء بخطة أو فكرة أو غرض أساسي وبسيط وتطوره بالتدريج لأمر أكثر إثارة للإعجاب.

ماذا لو كان خيالك ليس متطورًا بالشكل الكافي في ذلك الوقت ليمكنك من خلق بعض الابتكارات المفيدة؟ يمكنك البدء بتمرين هذه القدرة على أية حال عن طريق استخدامها بطرق مبتكرة لتنمية الطرق التي تنفذ بها عملك الحالي أيًّا كان. سوف يصبح خيالك أكثر قوة بالتناسب مع الحد الذي تقوم به بأمره وتوجيهه للاستخدام. انظر حولك وستجد الكثير من الفرص لتدريب خيالك. لا تنتظر أن يأتي شخصٌ ليريك كيفية القيام بهذا ولكن دع خيالك يقترح عليك ما يجب أن تقوم به. لا تنتظر لشخص أن يدفع لك المال لتستخدم خيالك! العائد الحقيقي سوف يأتي من حقيقة أنك في كل مرة تستخدم خيالك فيها بطريقة بنّاءة في خلق تركيبات جديدة من الأفكار، سوف يصبح خيالك أكثر قوّة. إذا استمررت في هذا التدريب العقلي، فسيأتي وقتٌ يسعى فيه الآخرون وراء خدماتك بحماس وبأي سعر معقول.

إذا كان هناك حلّاق يعمل في صالون حلاقة، فستكون الفرصة المتاحة لاستخدام الخيال ضئيلة. وهذا أبعد ما يكون عن الحقيقة. وفي الحقيقة فإن أي شخص يشغل هذا الموقع يمكن أن يستخدم خياله بشكل جيد عن طريق بذل جهد للتعهد بعناية العميل بأسلوب يجعل العميل يرجع مرة أخرى. علاوة على ذلك، يمكن للحلّاق أن يبذل جهدًا إضافيًا عن طريق التفكير في طرق ووسائل لجذب عميل جديد كل يوم أو كل أسبوع أو كل شهر وبهذا الأسلوب سوف يضيف لدخل الصالون بشكلٍ سريع. وعاجلًا أم آجلًا، من خلال هذا التدريب للخيال، مدعومًا بالثقة بالنفس والمبادرة، بجانب امتلاك هدف محدد رئيسي، فإن من يتّبِع هذا النظام سوف يأتي بالتأكيد ببْضع الخطط الكبرى التي سوف تجذب زبائن أكثر للقدوم لصالون الحلاقة من كل الأماكن، وبهذا سيكون على طريق النجاح.

يوضح تحليل كامل للوظائف أن أكثر الوظائف إدرارًا للربح على الإطلاق هي المبيعات. الشخص الذي يمتلك عقلًا وخيالًا خلاقين ويصنع ابتكارات جديدة ومفيدة ربما لا يمتلك القدرة الكافية للتسويق لاختراعاته ولذلك ربما يكون مجبرًا على أن يتخلص منه مقابل أجر زهيد في الحقيقة كما هي الحالة غالبًا. ولكن الشخص الذي يمتلك القدرة الكافية على التسويق لاختراعه ربما (وعادة ما يحدث هذا) يصنع ثروة من وراء ذلك الابتكار.

أي شخص يمكنه الإتيان بخطط وأفكار يمكن أن تجعل العديد من الرعاة أصحاب الأعمال أن يزدادوا باستمرار، ومن يمكنه أن يرفض أولئك الرعاة عن اكتفاء، هو شخصٌ على الطريق نحو النجاح بغض النظر عن السلعة أو الخدمة التي تباع.

ليس الغرض من هذا الإطار المختصر عن فلسفة قانون النجاح هو أن يملي على الدارس ماذا يجب أن يفعله والطريقة التي يجب أن يفعله بها، ولكن أن يضع قائمة بالقواعد العامة للإجراء الذي يتم تطبيقه في كل الأعمال الناجحة حتى يمكن لأي شخص أن يفهم تلك القواعد. هذه القواعد بسيطة ويسهل على أي شخصٍ تبنّيها.

الدرس السابع

الحماس

المعنى الحقيقي للحماس يكسب هذه الميزة أهمية تفوق كثيرًا فكرة التشجيع التي تجلبها الكلمة للعقل للوهلة الأولى. الكلمة لها جذور يونانية وتعني "مُلهَم" ومن يحظون الحماس بشكل طبيعي فهم محظوظون بالتأكيد.

كل الناجحين في جميع مجالات الحياة ـ وخاصة في مجال المبيعات ـ هم من النوع الذي يتميز بالحماس وهو أمر يتعدى مجرد مصادفة بحتة.

الحماس هو القوة الدافعة التي لا تعطي فقط قوة كبرى لمن يمتلكها ولكنها أيضًا تصيب الآخرين وتؤثر على كل من تصل إليه. الحماس بشأن العمل يزيل الكدح والإحساس بالتعب والارهاق. تمت ملاحظة أنه حتى العمال الذين يعملون في عملٍ شاق مثل حفر الخنادق يمكنهم التخلص من الإحساس بالكدح عن طريق الغناء الجماعي.

عندما ذهب الأمريكيون للحرب العالمية الأولى، ذهبوا وهو يغنون وكانوا مفعمين بالحماس. كان هذا غير اعتيادي بالنسبة لجنود متعبين من الحرب وقضوا فترة في ساحة القتال كافية للقضاء على الحماس ولم يكونوا ندًّا قويًّا للأمريكيين في الحرب.

في بداية القرن، كان متجر فايلين في بوسطن يبدأ العمل بتشغيل الموسيقى بواسطة الفرقة الموسيقية للمتجر كل صباح خلال شهور الصيف. كان موظفو المبيعات يرقصون على أنغام الموسيقى وعندما يتم فتح الأبواب للزبائن فإنهم كانوا يقابلون موظفي المبيعات المليئين بالحماس والمرح وتعلو وجوههم الابتسامة ومعظمهم ما زال يهمهم بالنغمة التي كان يسمعها منذ قليل. هذه الروح الحماسية كانت تظل بداخل موظفي المبيعات خلال يوم العمل وتبهج العاملين والزبائن. هذه

الأيام، يتم انتقاء استخدام الموسيقى الخلفية في المتاجر بعناية لتعطي التأثير نفسه.

خلال تلك الفترة نفسها، وُجد أن تشغيل الموسيقى بواسطة الفرق الموسيقية في المصانع يزيد من الانتاج بنسبة ٥٠٪. وعلاوة على ذلك، تم اكتشاف أن هذا لا يزيد من إنتاج العمال فقط، ولكنهم أيضًا ينهون عملهم آخر اليوم بدون الإحساس بإرهاق والعديد منهم يصفر أو يغني اللحن في أثناء عودته للمنزل. الحماس يعطي قوة أكبر للجهد الذي يبذله المرء مهما كان نوع العمل الذي يقوم به.

الحماس ببساطة هو معدل مرتفع من الاهتزاز العقلي. نقطة البداية بالنسبة للحماس هي "الدافع" أو الرغبة الحقيقية. ربما تجد في مكان آخر في هذا الكتاب قائمة كاملة بالمحفزات العقلية التي سوف تستحث الحالة العقلية المسماة بالحماس، وأقواها هو الرغبة الجنسية. الأشخاص الذين لا يشعرون بالرغبة في الاتصال الجنسي نادرًا ما يكونون قادرين على أن يصبحوا متحمسين بشأن أي شيء. تحويل الرغبة الجنسية القوية هو أساس كل الأعمال العبقرية تقريبًا. (نقصد بالتحويل هنا تحويل التفكير في الرغبة الجنسية إلى التفكير في القيام بجهد آخر).

أهمية الحماس كأحد المبادئ السبعة عشر الأساسية لقانون النجاح تم تفسيرها في الفصل الخاص بالعقل المدبر. الظاهرة الغريبة التي شعر بها من يقومون بتنسيق جهودهم بروح من التناغم لغرض الاستفادة من مبدأ العقل المدبر، يتم الشعور بها كمعدل عالٍ للاهتزاز العقلي والذي يعرف باسم الحماس.

من الحقائق المعروفة أن الناس ينجحون بشكل فوري عندما يعملون في العمل الذي يفضلونه كثيرًا وهذا بسبب أنهم يصبحون متحمسين بشكل سريع بشأن ما يفضلون القيام به. أيضًا، فإن الحماس هو أساس الخيال الخلّاق. عندما يهتز العقل بمعدل عالٍ، يكون مستقبلاً للمعدلات نفسها المرتفعة من مصادر خارجية، وبهذا يتيح وضعًا جيدًا للتفكير الخلاق. سوف يتم ملاحظة أن الحماس يلعب دورًا مهمًّا في أربعة من المبادئ التي تكوّن فلسفة قانون النجاح ـ وهم العقل المدبر، الخيال، التفكير الدقيق، الشخصية المحبوبة.

ولكي يكون الحماس ذا قيمة، يجب أن يتم التحكم فيه وتوجيهه لغايات محددة. ربما يكون الحماس الذي لا يتم التحكم فيه أمرًا مدمرًا ، وعادة ما يكون كذلك. أفعال من يسمون "الشباب الأشقياء" ليست أكثر من حماس جنوني، فالطاقة

الضائعة الناتجة عن الحماس الجنوني والتي يتم التعبير عنها بواسطة أغلب الشباب من خلال الرغبة الجنسية الشديدة كافية لترتفع بهم لمستويات كبرى من الإنجازات إذا تم التحكم وتحويل تلك الرغبة.

الفصل التالي عن التحكم في الذات ويوضح بشكل مناسب موضوع الحماس حيث إن السيطرة على الحماس تتطلب قدرًا كبيرًا من التحكم في الذات.

الدرس الثامن

التحكّم في الذات

الافتقاد للتحكم بالذات أنزل الحزن بالكثيرين أكثر من أية نقيصة بشرية أخرى. هذا الشر يظهر نفسه في حياة كلّ شخص في أي وقت.

على كل شخص ناجح إن يكون لديه نوع من عجلة التوازن لعواطفه. عندما يفقد شخصٌ التحكم في أعصابه، يستولي شيء على الدماغ يجب أن يتم فهمه. عندما يغضب شخصٌ بشدة، تستحث العواطف السلبية غددًا معينة في الدماغ لإفراز محتوياتها في الدم وإذا ظل هذا يحدث لمدة طويلة، فإن هذا يمكن أن يسبب ضررًا جسيمًا للجسم ويمكن أن يؤدي للوفاة.

يتجلط الدم في أوقات مثل هذه وهذا هو السبب في تحول وجه الشخص إلى اللونين الأحمر والأبيض بالتبادل، حيث إن تدفق الدم في الجسم يقف بشكل مؤقت. لا شك في أن هذا النظام خُلِق لحماية الشباب أثناء مرحلة النمو لدى إنسان العصر الحجري حيث كان الغضب يسبق قتالًا مع فرد آخر وهذا يعني حدوث إصابات وفقدان للدم. وجد العلماء بالتجربة أن الكلب إذا تم تعذيبه حتى يصبح غاضبًا يمكن أن يخرج سُمًّا مع كل زفير يكفي لقتل فأر تجارب.

ولكن هناك أسباب أخرى تحتم على المرء أن ينمي التحكم في ذاته. على سبيل المثال، فإن الشخص الذي يفتقد للتحكم بذاته يمكن السيطرة عليه بسهولة من قبل شخص يتقن التحكم في ذاته ويمكن أن يُخدع للقيام بشيء يسبب له الإحراج لاحقًا. النجاح في الحياة إلى حد كبير مسألة تفاوض متسق ومتناغم مع الآخرين وهذا يتطلب قدرًا كبيرًا من التحكم في الذات.

ذات مرة، لاحظ مؤلف فلسفة قانون النجاح صفًّا طويلًا من النساء الغاضبات أمام مكتب الشكاوى في متجر كبير في شيكاغو. وبينما كان يشاهدهن من بعيد،

لاحظ أن الموظفة الشابة التي كانت تستمع للشكاوى احتفظت بابتسامتها العذبة طيلة الوقت رغم أن بعض النساء كنّ بذيئات. قامت الموظفة الشابة بتوجيه النساء واحدة تلو أخرى للقسم الصحيح وقامت بهذه المهمة باتزان جعل المؤلف يقترب ليرى ما يحدث. كانت هناك امرأة شابة تقف وراء الموظفة الشابة وكانت تستمع للمحادثات بين الموظفة والنساء وتدون ملاحظات وتمررها من فوق كتف الموظفة الجالسة إلى المكتب.

كانت تلك الملاحظات تحتوي على مُجمَل كل شكوى ما عدا النقد اللاذع من الشخص صاحب الشكوى. اتضح أن المرأة التي كانت تستمع للشكاوى كانت صمّاء! كانت تحصل على كل الحقائق من مساعدتِها الواقفة خلف ظهرها. قال مدير المتجر إن هذه هي الطريقة الوحيدة التي يمكن أن تتم بها معالجة الشكاوى بشكل مناسب حيث إن الأعصاب البشرية ليست قوية بما يكفي أن يظل الشخص يستمع طيلة اليوم كل يوم للغة بذيئة ونقد لاذع بدون أن يتسبب هذا في أن يصبح الشخص غاضبًا ويفقد تحكمه في نفسه و"يرد الصاع صاعين".

الشخص الغاضب يصاب بجنون مؤقت ولذا يكون من الصعب عليه القيام بأي تفاوض لبق مع الآخرين. لهذا السبب فإن الشخص الذي لا يمتلك تحكمًا في نفسه هو ضحية سهلة للشخص الذي يمتلك تحكمًا في ذاته. لا يمكن لشخصٍ أن يصبح قويًا بدون التحكم في ذاته في المقام الأول.

التحكم في الذات هو قوة توازن للشخص المتفائل للغاية ويحتاج لكبح جماح حماسه لأنه من الممكن أن يصبح حماسيًّا للغاية لدرجة تثير ضجر من حوله.

الدرس التاسع

بذل مجهود أكبر مما هو مستحق يعود بالفائدة

هذا القانون هو حجر عثرة تحطمت عليه العديد من المسيرات الوظيفية الواعدة. توجد نزعة عامة لدى الناس أن يؤدوا أقل قدر من العمل يجعلهم يمتلكون بالكاد ما يكفيهم للعيش. ولكن إذا درست هؤلاء الناس عن كثب، فسوف تلاحظ أنه في الوقت الذي ربما يحصلون على ما يكفيهم للعيش بشكل مؤقت، فإنهم رغم ذلك لا يحصلون على أي شيء آخر.

يوجد سببان رئيسيان يحتمان على كل الأشخاص الناجحين أن يطبّقوا هذا القانون، وهما كما يلي:

١ - أطراف الجسم تنمو وتقوى بتناسب مع استخدامها، لذا فإن العقل البشري يقوى أيضًا من خلال الاستخدام. من خلال القيام بأكبر قدرٍ ممكن من العمل، فإن القدرات التي يتم بها القيام بهذا العمل يتم استخدامها وبالتالي تكتسب قدرًا أكبر من القوة والدقة.

٢ - بتقديم قدرٍ من العمل أكثر مما هو مستحق، سوف توجه الانتباه الذي تفضل الحصول عليه لنفسك ولن يفوت وقتٌ طويل قبل أن يتم السعي وراءك للحصول على خدماتك وسوف يتم التسويق المستمر لخدماتك.

كانت نصيحة الفيلسوف العظيم رالف والدو إيمرسون "افعل الأمر الصحيح وسوف تمتلك القوة". وهو مازال فيلسوفنا العظيم حتى اليوم.

هذا حقيقي تمامًا! الممارسة تشحذ المهارة. كلما عملت بشكل أفضل، كلما أصبحت خبيرًا بالعمل وهذا بمرور الوقت سوف يؤدي بك للإتقان التام الذي لن يتحلى به إلا القليل، إن وُجدوا، في مجال عملك.

بتقديم خدمة أكبر وأفضل مما هو مطلوب، فأنت تستفيد من قانون العوائد المتزايدة من خلال العمل الذي سوف يتم دفع أجره لك في النهاية، بشكل أو بآخر، أكثر مما قمت به بكثير.

هذا ليس مجرد نظرية مبتكرة، بل نظرية مفيدة في معظم الاختبارات العملية. رغم ذلك، لا يجب أن تتخيل أن القانون يعمل دائمًا بشكل فوري أو آنيّ. ربما تقدّم خدمة أفضل وأكثر من المفترض أن تقدمها لبضعة أيام، ثم تقف وترجع للعادة القديمة بتقديم القليل من العمل الذي تثق بأنه سيجعلك تكسب ما يكفيك بالكاد ولن تفيدك نتائج هذا بأي شكل. ولكن إذا تبنيت هذه العادة كجزء من فلسفتك الحياتية وجعلت الجميع يعلمون أنك تقوم بهذه العادة باختيارك أنت ـ وليس بالمصادفة ولكن عن قصد ـ سوف ترى بعد فترة قصيرة أن هناك تنافسًا للحصول على خدماتك.

سوف تلاحظ أنه ليس من السهل أن تجد العديد من الناس يقومون بهذا وهذا في صالحك تمامًا، بسبب أنك سوف تبرز في العمل على عكس الآخرين الذين يعملون في المجال نفسه. التباين قانون قوي وربما تستفيد في هذه الحالة من هذا التباين.

بعض الناس يبدأ في النقاش بالحجة الضعيفة الشهيرة أن بذل مجهود أكثر مما هو مطلوب لا يعود بالنفع لأنه لا يتم تقدير الجهد، ويضيفون أنهم يعملون لصالح أشخاص أنانيين ولن يقدّروا ما يبذلونه من جهد.

رائع! كلما كان صاحب العمل أنانيًّا، كلما كان مجبرًا على توظيف شخص يقدم هذا النوع من الخدمة بشكل غير معتاد من حيث الكم والكيف. هذه الأنانيةً سوف تجبر صاحب العمل على أن يقدر هذه الخدمة. رغم ذلك، إذا كان صاحب العمل استثناءً ولا يتمتع بالرؤية الكافية لتحليل موظفيه، فحينها سيكون الأمر مسألة وقت قبل أن يبدأ من يقدمون هذه الخدمة في جذب نظر أصحاب عمل آخرين سيقدرونهم بكل سرور.

الدراسة المتأنية لحياة الرجال الناجحين أظهرت أن التطبيق المخلص لهذا القانون أتى بالتعويض والمكافأة والتي يتم بها قياس النجاح عادة. إذا كان على

مؤلف هذه الفلسفة اختيار قانون من القوانين السبعة عشر كأكثرها أهمية وطرح باقي القوانين جانبًا، فسيختار بدون تردد هذا القانون الخاص ببذل خدمة أكثر وأفضل مما هو مُستحق.

الدرس العاشر

شخصية النجاح

الشخصية المحبوبة، الشخصية الناجحة، هي شخصية لا تصنع أعداء لها. شخصية لا يمكن تعريفها بكلمة واحدة أو ببضع كلمات لأنها تمثّل مجموع كل السمات الشخصية في المرء، الجيدة والسيئة.

شخصيتك متفردة ليست كمثل أية شخصية أخرى. إنها مجموع سمات ومشاعر و ميزات ومظاهر وما إلى ذلك تميزك عن جميع الأشخاص على سطح الأرض.

ملابسك تمثّل جزءًا مهمًّا من شخصيتك: الطريقة التي ترتديها بها وتناسق الألوان التي تختارها وجودتها وتفاصيل أخرى تشير للكثير كجزء أساسي من شخصيتك. يدعي علماء النفس أنهم يمكنهم بدقة تحليل أي شخص من نواحٍ عديدة مهمة عن طريق وضع ذلك الشخص في متجر للملابس يحتوي على أنواعٍ عديدة ويتم إخباره بأنه يمكن أن يختار أية ملابس يريدها بدون أي قيد.

تعبيرات وجهك كما تظهرها تجعيدات وجهك، أو عدم وجود تجعيدات، تشكل جزءًا مهمًّا من شخصيتك. صوتك ـ طبقته ونبرته وارتفاعه ـ واللغة التي تستخدمها يمثلان جزأين مهمين من شخصيتك بسبب أنهما يفصحان عنك بشكل فوري بمجرد حديثك كشخص مهذّب أو العكس.

الأسلوب الذي تصافح الناس به يشكل جزءًا مهمًّا من شخصيتك. إذا كانت يدك في أثناء المصافحة رخوة وتعوزها الحيوية، فهذا يظهر أن شخصيتك تفتقر للحماس والمبادرة.

الشخصية المحبوبة يمكن عادة أن تكون في الشخص الذي يتحدث بلطف وطيبة ويختار الكلمات بعناية لا تؤذي الآخرين وتكون نبرة صوته متوسطة والذي

يختار ملابسه بشكل مناسب وبتناسق في الألوان. شخص غير أناني وليس مستعدًّا فقط لخدمة الآخرين بل هو صديق لكل البشر، الغنيّ والفقير على حد سواء بغض النظر عن الدين أو التوجّه السياسي أو الوظيفة. هو الشخص الذي يحجم عن التحدث بشكل فظّ للآخرين سواء بسبب أو بدون سبب؛ الشخص الذي يجري محادثاته دون الانخراط في التحدث بأساليب فظة أو جدالات عقيمة بخصوص الموضوعات المثيرة للجدل والنقاش مثل السياسة على سبيل المثال. شخص يرى الحسن والسيئ بداخل الناس ولكنه يجد العذر للجزء الأخير؛ شخص لا يبحث عن تقويم أو توبيخ الآخرين؛ شخصٌ يبتسم بكثرة وبإحساس صادق. شخص يحب الموسيقى والأطفال الصغار، شخص يتعاطف مع كل من يمر بمشاكل ويسامح الفظاظة والذي يمنح الآخرين عن طيب خاطر الحق في فعل ما يريدون طالما لم يتم التعدي على حقوق أي شخص. شخص يكافح بصدق لكي يكون بنّاءً في كل فكرة وكل فعل يقوم به؛ شخصٌ يشجّع الآخرين ويدفعهم لتحقيق إنجازات أفضل وأعظم في مجال عملهم.

الشخصية المحبوبة يمكن أن يكتسبها أي شخص يمتلك العزم لتعلم كيفية شق طريقه في الحياة بدون إحداث أية خلافات مع الآخرين وبهدف التعايش بشكل سلميّ وهادئ مع الآخرين.

أحد أنجح وأشهر الشخصيات المحبوبة في أمريكا صرح أنه يفضل الشخصية المحبوبة، كما تم تعريف سماتها هنا، أكثر من الشهادة الجامعية التي تم منحها له من جامعة هارفارد منذ أكثر من خمسين عامًا. كان يرى أن الرجل يمكنه إنجاز الكثير بامتلاك شخصية محبوبة بدون شهادة جامعية أكثر مما يحققه صاحب الشهادة الجامعية بدون شخصية محبوبة.

تطوير الشخصية المحبوبة يتطلب التدرب على التحكم بالذات وذلك لأنك ستمر بالعديد من المواقف وستقابل أشخاصًا تختبر صبرك وتحطم عزمك. رغم ذلك، فإن المكافأة تستحق هذا الجهد لأن من يمتلك الشخصية المحبوبة يبرز بشكل كبير مقارنة بأغلبية الناس وتصبح السمات المحببة التي يمتلكها واضحة بشكل أكبر.

عندما كان أبراهام لينكولن شابًا، سمع أن محاميًا عظيما، وكان معروفًا بإجادته فن الخطابة، سيقوم بالدفاع عن شخص متهم بارتكاب جريمة قتل على بعد ٤٠ ميلًا من بيت لينكولن. قام لينكولن بقطع المسافة ماشيًا لسماع الرجل

الذي كان أحد المتحدثين المشاهير في جنوب أمريكا. بعد أن سمع خطاب الرجل، كان المتحدث في طريقه لمغادرة قاعة المحكمة حيث قام لينكولن بالوقوف أمامه وصافح يده الخشنة وقال له:" لقد مشيت أربعين ميلًا لسماعك، وإذا كان عليّ فعل هذا مرة أخرى، لمشيت مائة". نظر المحامي إلى لينكولن الشاب من أعلى لأسفل ورفع أنفه تكبّرًا ومشى بدون أن يرد عليه.

بعد سنوات، التقى كلاهما مرة أخرى، هذه المرة في البيت الأبيض، حيث تحتم على المحامي نفسه تقديم عريضة التماس لرئيس الولايات المتحدة من أجل الرجل الذي حُكم عليه بالموت.

استمع له لينكولن بصبر وعندما انتهى من التحدث، قال: "أرى أنك لم تفقد أيًّا من فصاحتك وبلاغتك منذ أن سمعتك أول مرة تدافع فيها عن قاتل منذ سنين مضت، ولكنك تغيرت بشكل ملحوظ في أمورٍ أخرى، بسبب أنك الآن تبدو رجلًا مهذبًا حيث لم يكن هذا الانطباع الذي حصلت عليه عندما تقابلنا لأول مرة. ربما أكون قد ظلمتك وهذا ما أطلب عفوك بشأنه الآن. في الوقت نفسه، سوف أوقع العفو من أجل عميلك ونكون قد سوينا ما بيننا".

دهش المحامي وتناقل وجهه بين اللونين الأحمر والأبيض وتمتم باعتذار مقتضب!

بافتقاده الشخصية المحبوبة، في أثناء لقائه بلينكولن لأول مرة، كان سيكلفه الكثير إذا حدث هذا مع شخصٍ أقل كرمًا في الأخلاق من لينكولن.

قيل من قبل، وربما هذا صحيح، أن "اللباقة" تمثل أكثر السمات الشخصية قيمة للجنس البشري. اللباقة والدماثة لا يكلفان شيئًا ولكنهما يعودان بعوائد هائلة إذا تم تطبيقها كعادة وبروح من الصدق.

تم توظيف صديق شاب لمؤلف هذه الفلسفة كعامل في إحدى محطات الوقود والتي تتبع شركة كبيرة. في أحد الأيام دخلت سيارة كبيرة للمحطة وترجل الراكب بينما قام السائق بإخبار العامل نوع الوقود الذي يقوده. بينما كان يتم تزويد السيارة بالوقود، قام الراكب الغني ببدء محادثة مع صديقي الشاب.

سأله الرجل: " هل تحب وظيفتك؟".

أجاب: " أحبها؟ أحبها كما يحب القط الفأر".

قال الرجل الغريب: " إذا لم تكن تحب وظيفتك، فلماذا تعمل هنا؟".

أجاب بسرعة: " لأنني في انتظار أن يظهر عملٌ أفضل".

تساءل الرجل: "كم تظن أنه عليك الانتظار؟".

رد صديقي: "لا أدري كم من الوقت، ولكني أتمنى أن أرحل من هنا قريبًا بسبب أنه لا توجد فرصة هنا لشخص ذكي مثلي. أنا أحمل شهادة الثانوية العامة ويمكنني شغل منصب أفضل من هذا لو كان قد أتيح لي".

قال له الرجل: "حقًّا؟ إذا عرضت عليك الآن وظيفة أفضل من التي تشغلها، فهل سيتحسن وضعك أكثر مما أنت عليه الآن؟".

رد الشاب: " لا يمكنني الجزم بهذا".

رد الرجل: "حسنًا، اسمح لي بأن أقول لك إن المناصب الجيدة تأتي فقط لمن هم على استعداد لشغلها، ولكني لا أعتقد أنك مستعد لوظيفة أفضل على الأقل لست وأنت تمتلك أسلوب تفكيرك الحالي. ربما تتاح لك فرصة كبيرة في مكانك هذا. دعني أوص ..." ونصحه بكتاب تحفيزي صدر ذلك العام. وأكمل قائلًا: "ربما يعطيك فكرة عمّا هو مفيد لك في الحياة".

ركب الرجل الغريب سيارته ثم رحل. كان هذا الرجل هو رئيس الشركة التي تمتلك المحطة. كان الشاب يتحدث مع رئيسه في العمل، بدون أن يعلم أن كل كلمة نطق بها كانت تقلل من فرصه في جذب الانتباه المحبب لنفسه.

لاحقًا، تم إيكال مهمة إدارة المحطة لشاب آخر وكانت أكثر المحطات إدرارًا للربح للشركة. لم يتغير شيء في المحطة ما عدا الإدارة. كان المتجر التابع للمحطة هو المتجر نفسه. ظلت الأسعار كما هي عليه، ولكن شخصية الرجل الذي كان يقابل من يأتون لتعبئة الوقود تغيرت.

تقريبًا، فإن كل نجاح في الحياة يعتمد في النهاية على الشخصية.

الطبيعة السيئة يمكن أن تقضي على فرص أفضل المتعلمين وهذه الأساليب تقضي على الكثير من الفرص.

القدرة على الأداء جزء من الشخصية

ربما يمكن النظر للحياة على أنها مسرحية كبيرة حيث يكون فيها القدرة على الأداء أمام الجمهور هي أهم شيء. الأشخاص الناجحون في كل المهن عادة ما يكونون ذوي قدرة على الأداء أمام الجمهور وهذا يعني أنهم يمارسون إما عادة إرضاء الجمهور أو اللعب بهم. دعونا نقارن بعض الشخصيات التاريخية الشهيرة من مجالات حياتية مختلفة فيما يخص موضوع القدرة على الأداء. الشخصيات

التالية حققت نجاحًا كبيرًا في مختلف المهن بسبب أن قدرتهم على الأداء زادت من عبقريتهم وابتكارهم:

ثيودور روزفيلت
هنري فورد
توماس إديسون
بيلي سانداي
وليام راندولف هيرست
جورج برنارد شو

فيما يلي قائمة برجال معروفين يشتهر كل واحد منهم بموهبة كبيرة ولكنهم يفتقدون لما يسمى بالقدرة على الأداء وحب الظهور مقارنة بمن سبق ذكر أسمائهم:

وودرو ويلسون
كالفين كوليدج
هيربرت هوفر
أبراهام لينكولن

ذكر لينكولن هنا يشير إلى أن ميزاته الأخرى الأصيلة كانت لها الغلَبة ووضعته في أعلى القوائم التاريخية للمشاهير رغم افتقاره للقدرة على الأداء أمام الجمهور.

المؤدي الجيد هو شخصٌ يفهم كيف يرضي العامة. النجاح ليس مسألة حظ أو مصادفة بل هو نتيجة التخطيط والتحضير الدقيقين والقدرة على لعب أدوار في اللعبة بكفاءة.

ما الذي يمكن القيام به بواسطة الرجل الذي لا يمتلك الشخصية القادرة على الأداء والظهور أمام الجمهور؟ هل حُكِم على هذا الشخص بالفشل مدى الحياة بسبب أنه لم يوهب هذه الشخصية؟

كلا على الإطلاق! هنا يأتي مبدأ العقل المدبر ليقدم المساعدة. أولئك الذين لا يمتلكون شخصيات محبوبة ربما يحيطون أنفسهم برجال ونساء يعوضون هذا

النقص. الخبير المالي الشهير جي. بي. مورجان كان يمتلك توجها شرسًا تجاه الناس وهذا منعه من أن يكون مؤديًا جيدًا أمام الجمهور ولكنه أحاط نفسه بآخرين يعوضون كل ما كان يفتقده في هذه الناحية.

لم يكن هنري فورد موهوبًا بطبيعته بالقدرة الفطرية للمؤدي الجيد ولم تكن شخصيته مثالية مائة بالمائة بشكل كبير، ولكن عن طريق معرفته بكيفية استخدام مبدأ العقل المدبر، قام بتجاوز هذا النقص بإحاطة نفسه برجال يمتلكون هذه الهبة.

ما السمات الشخصية الضرورية للأداء الجيد أمام الناس؟

أولًا، القدرة على جذب خيال العامة والحفاظ على شعور الناس بالفضول والاهتمام بما يقوم به الشخص. ثانيًا، تقدير عميق لقيمة الجذب النفسي من خلال الدعاية. ثالثًا، الانتباه الكافي لتمكين الشخص من إمساك كل التحيزات والمفضلات والمكروهات لدى العامة في اللحظة النفسية المناسبة واستخدامها.

ملخص للعوامل التي تكون الشخصية المحبوبة

فيما يلي، وصفٌ موجز للعوامل الرئيسية التي تعمل كأساس للشخصية المحبوبة:

١ ـ طريقة المصافحة.
٢ ـ الملابس ووضعية الوقوف أو الجلوس.
٣ ـ الصوت ـ نبرته وارتفاعه وسمته.
٤ ـ اللباقة والكياسة.
٥ ـ صدق الهدف.
٦ ـ اختيار الكلمات وملاءمتها.
٧ ـ طريقة المشي.
٨ ـ الإيثار.
٩ ـ تعبير الوجه.
١٠ ـ الأفكار المسيطرة (لأنها تسجل في عقول الآخرين)
١١ ـ الحماس
١٢ ـ الصدق والأمانة (بشكل أخلاقي وفكري واقتصادي)
١٣ ـ الجذب (معدل عالٍ من الاهتزاز بسبب الصحة الجسدية)

إذا أردت أن تحاول القيام بتجربة مثيرة ومفيدة، فحلّل نفسك وأعطِ نفسك درجة عن كل عامل من العوامل الثلاثة عشر للشخصية المحبوبة. ربماً يجعلك التحليل الدقيق للعوامل الثلاثة عشر تلاحظ بسهولة حقائق تمكنك من تلافي الأخطاء التي تجعل تحقيق النجاح أمرًا مستحيلاً.

سوف تكون هذه التجربة مثيرة أيضًا إذا طورت من عادة تحليل من تربطك بهم صداقة خالصة وقياسهم بالنسبة لتلك العوامل الموصوفة هنا. هذه العادة بمرور الوقت سوف تساعدك على العثور على أسباب النجاح والسعادة لدى الآخرين.

الدرس الحادي عشر

التفكير الدقيق

فن التفكير الدقيق ليس صعب الإتقان، رغم وجود قواعد محددة يجب اتباعها. لكي تفكر بدقة، يجب أن تتبع على الأقل مبدأين أساسيين، وهما كما يلي:

١- التفكير الدقيق يتطلب التفرقة بين الحقائق والمعلومات المجردة.
٢- عند التأكد من الحقائق، يجب أن يتم فصلها في طبقتين: مهمة وغير مهمة.

يظهر هنا سؤال بديهي: "ما الحقيقة المهمة؟" والإجابة هي: "الحقيقة المهمة هي أية حقيقة ضرورية لكي يحقق المرء هدفه الرئيسي المحدد أو التي يمكن أن تكون ضرورية ومثيرة للاهتمام فيما يتعلق بوظيفة المرء اليومية. كل الحقائق الأخرى، رغم أنها ما زالت مثيرة للاهتمام ومفيدة، فهي غير مهمة نسبيًّا فيما يتعلق بشئون المرء".

لا يمتلك أحدٌ الحق في أن يشكل رأيًا عن أي موضوع إلا لو كان قد شكل هذا الرأي عن طريقة عملية تفكير مبنية على حقائق متاحة ترتبط بالموضوع. رغم هذه الحقيقة، فإن الجميع تقريبًا يكون آراءً عن أي موضوع سواء كان مطّلعًا على تلك الموضوعات ويمتلك معلومات عنها أو لا.

الأحكام والآراء المتسرعة ليست آراء على الإطلاق بل مجرد حدس أو تخمين عشوائي ليست له أية قيمة. فلا توجد أية فكرة فيها. يمكن لأي شخصٍ أن يصبح

مفكّرا دقيقًا عن طريق عقد العزم على الإتيان بكل الحقائق المتاحة بجهد معقول قبل الوصول لقرارات أو صنع آراء عن أي موضوع.

عندما تسمع شخصًا يبدأ حديثه بتعميمات مثل:"لقد سمعت فيما يخص هذا الأمر ..." أو "رأيت الصحف تذكر كذا وكذا"، يمكنك انتقاد ذلك الشخص بأنه ليس مفكرًا دقيقًا وأن آراءه وتخميناته وأقواله يجب ألا يتم تقبلها بالتصديق. كن حذرًا أيضًا من ألّا تنزلق لاستخدام أسلوب حديث تخميني وتخيلي غير قائم على حقائق معروفة.

يتطلب الأمر غالبًا جهدًا كبيرًا لإدراك الحقائق الخاصة بأي موضوع وربما يكون هذا هو السبب الرئيسي الذي يجعل الناس لا يبذلون وقتًا طويلًا أو يتحملون عناء جمع الحقائق كأساس يبنون عليه آراءهم.

حسب الافتراض، فأنت تدرس هذه الفلسفة من أجل غرض تعلّم كيفية تحقيق نجاحًا أكبر وإذا كانت هذه هي الحقيقة، إذن يجب عليك هجر الممارسات الشائعة لعامة الناس الذين لا يفكرون ويستغرقون الوقت الكافي لجمع الحقائق كأساس للأفكار. هذا أمرٌ يقره الجميع، ولكن يجب أن تتذكر أن النجاح لا ينبت على الأشجار لتقطفه. النجاح هو شيء يمثل المثابرة والتضحية والعزم وقوة الشخصية.

كل شيء له مقابل ولا يمكن أن يتم الحصول على أي شيء بدون تقديم مقابل، أو إذا كان هناك شيءٌ ذو قيمة تم الحصول عليه بدون مقابل، فلا يمكن الاحتفاظ به لمدة طويلة. مقابل التفكير الدقيق هو المجهود الذي يتطلبه جمع الحقائق الخاصة التي يقوم عليها الأفكار أو الآراء وتنظيمها.

قام مالك سلسلة محطات وقود بسؤال موظف جديد لديه :" كم عدد السيارات التي تأتي المحطة هنا كل يوم؟ وأي يوم يكون فيه عدد السيارات أكبر؟". إذا أجاب الشاب قائلًا :"في رأيي.."،

قاطعه المدير:"لا يهم رأيك. ما سألتك عنه يتطلب إجابة مبنية على حقائق. الآراء لا تمثل قيمة عندما يسهل الحصول على الحقائق".

بدأ الشاب، بمساعدة الآلة الحاسبة، بحساب عدد السيارات التي تمر بالمحطة، ثم ذهب لما هو أبعد من ذلك وقام بتسجيل عدد السيارات التي تأتي لشراء الغاز أو الوقود، وكان يسلم الأرقام بشكل يومي لمدة أسبوعين وهذا كان يتضمن أيام الإجازات.

لم يكن هذا كل شيء! قام بتقدير عدد السيارات التي كان يجب أن تتوقف بالمحطة يومًا بيوم لمدة أسبوعين. ثم ذهب لما هو أبعد من ذلك. قام بصنع خطة لن تكلف إلا ثمن منشور من صفحة واحدة وزادت في الواقع من عدد السيارات التي كانت تأتي لمحطة الوقود للأسبوعين التاليين. لم يكن هذا ضمن الجهد اللازم عليه القيام به ولكن الأسئلة التي طرحها عليه مديره دفعته للتفكير وقرر أن يستفيد من الموقف.

هذا الشاب أصبح الآن شريكًا في سلسلة محطات الوقود ورجلًا ميسور الحال بسبب قدرته على التفكير الدقيق.

الدرس الثاني عشر

التّركيز

من يُحسن مختلف الصنائع غالبًا لا يحقق شيئًا في أي مجال. الحياة معقدة جدًّا، ويوجد طرقٌ عديدة لتبديد الطاقة بشكل غير مفيد، ولهذا يجب أن تتم تنمية عادة تركيز الجهد والالتزام بها بواسطة كل من يريد تحقيق النجاح.

القوة مبنية على الطاقة والجهد المنظم. لا يمكن تنظيم الطاقة بدون عادة تركيز كل القدرات على أمرٍ واحد على حدة. العدسة المكبرة العادية يمكن استخدامها لتركيز أشعة الشمس لكي تحرق ثقبًا في لوح ما لعدة دقائق. تلك الأشعة لن تؤثر على اللوح مطلقًا حتى يتم تركيزها على موضع واحد.

العقل البشري مثل العدسة المكبّرة لأنه يعتبر الوسيلة التي يتم من خلالها جمع كل قدرات العقل معًا واستخدامها بشكل متّسق مثل أشعة الشمس يمكن تركيزها بواسطة استخدام العدسة المكبرة.

الأمر يستحق أن ندرك أن كل الأشخاص الذين حققوا نجاحًا استثنائيًّا في كل مناحي الحياة ركزوا أكبر قدرٍ من تفكيرهم وجهودهم على غرض وهدف محددين.

انظر للقائمة المثيرة للإعجاب بالأشخاص الذين أسسوا وقادوا هذه البلاد في مرحلة مبكرة من تاريخها. كان نجاح أولئك الرجال بسبب أنهم اكتسبوا ومارسوا عادة التركيز:

وولوورث ركز على الفكرة الوحيدة الخاصة بالمتاجر الرخيصة وأصبح أحد عباقرة البلاد في مجال تجارة التجزئة.

هنري فورد ركز كل طاقته على الهدف الوحيد الخاص بصنع سيارة عملية رخيصة وجعلته هذه الفكرة أحد أغنى وأقوى الرجال في التاريخ.

ركز مارشال فيلد جهوده على بناء "أعظم متجر في العالم" وكوفئ بعشرات الملايين من الدولارات وهو مبلغ لا يمكن تخيله في ذلك الوقت. قام فان هاوزن بتركيز سنوات من جهده على إنتاج الياقة الناعمة في وقت كان يظن فيه الرجال أنهم لن يتخلصوا أبدًا من الياقة القاسية. وجعلته تلك الفكرة ثريًّا في وقت قصير نسبيًّا وأصبح اسمه مترادفًا للمنتج الذي ركز جهوده لإنتاجه.

قام ريجلي بتركيز جهوده على إنتاج عبوات العلكة الرخيصة ذات الخمسة سنتات وبيعها وكوفئ بملايين الدولارات ومكانة لا تنسى في التاريخ بسبب جهوده.

إديسون ركز تفكيره على إنتاج الآلة المتحدثة والمصباح الكهربي والفيلم السينمائي واختراعات أخرى حتى أصبحت واقعًا وحفظت له مكانًا في قمة قوائم العظماء.

قام بيسمر بتركيز جهوده على طريقة أفضل لإنتاج الحديد وأصبحت عملية بيسمر دليلًا على أن جهوده صنعت تاريخًا.

قام جورج إيستمان بتركيز طاقاته على التطوير الجذري لمجال التصوير وجعلته هذه الفكرة من أصحاب الملايين.

قام أندرو كارنيجي، طفل لأبوين مهاجرين، بتصور صناعة صلب ضخمة، مركزًا تفكيره وهدفه على تحقيق هذا، وحقق له هذا عشرات الملايين من الدولارات.

بينما كان جيمس ج.هيل ما زال يعمل كعامل تلغرافات بأربعين دولارًا في الشهر، قام بتركيز جهوده على حلم بناء نظام سكك حديدية ممتد عبر القارة وظل يفكر في الأمر (وكان يطبق ما يفكر فيه أيضًا) حتى أصبح واقعًا مبهرًا وجعله من أغنى الرجال في عصره.

سايرس هيرمان ك. كيرتس ركز جهده على فكرة واحدة وهي إنتاج أفضل وأشهر مجلة في العالم وكانت مجلة *ساترداي إيفننج بوست* الرائعة إحدى نتائج أفكاره. لم يصنع فقط مجلة عظيمة، ولكن تركيزه أكسبه الملايين أيضًا.

قام أورفيل رايت، مخترع الطائرة، بالتركيز على هدف واحد: سيطر على الهواء بآلة أثقل من الهواء وحقق هذا على عكس جميع التوقعات وغيرت نتائج هذا الأمر وجه الأرض.

ركّز ماركوني على تحقيق هدف واحد: إرسال رسائل لا سلكية وحقق هذا وطور من حياة الكثيرين.

في الحقيقة، أيًا ما يتخيله المرء، يمكنه صنعه بشرط أن يركز عقله عليه بعزم ولا يتوقف إلا عند تحقيق ما يريد.

يصبح العقل البشري قويًا وعظيمًا عند استخدامه بمساعدة تركيز التفكير.

عزم وودرو ويلسون على أن يصبح رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية قبل أن يصبح الرئيس الفعلي بسبعة وعشرين عامًا. ركّز تفكيره على غرضٍ واحد وحققه.

قام روبرت جرين إنجرسول بالتركيز على إنتاج ساعة جيدة وعملية يمكن بيعها بدولار واحد. جعلته فكرته، بجانب تفكيره المركّز، واحدًا من أصحاب الملايين.

قام إي. إم. ستاتلر بالتركيز على بناء الفنادق التي تقدم خدمة منزلية وأصبح أحد رواد صناعة الفنادق في العالم بجانب ثروة بملايين الدولارات.

ركز روكفيليرجهوده لتكرير البترول وتوزيعها، وجلبت له جهوده عشرات الملايين من الدولارات.

كرّس راسل كونويل دهرًا من الجهد لنشر محاضرته الشهيرة بعنوان *Acres of Diamonds* وهي محاضرة جلبت له أكثر من ٦ ملايين دولار في وقتٍ كان الناس فيه يحصلون على القروش كمرتبات، وأسدى خدمة لمن عاصروه بشكل لا يمكن تقديره بمال.

ركز لينكولن تفكيره على حرية الإنسان وواصل العمل على تحقيق هذه الفكرة رغم أن النهاية لم تكن كما أراد.

ركز جيليت على إنتاج موسى حلاقة آمنة؛ وهي الفكرة التي جعلته من أصحاب الملايين وربطت اسمه بتلك المنتجات بشكل دائم.

ويليام راندولف هيرست ركز جهده على الصحف وأصبح ملكًا لهذا المجال وسيد القصر.

نشأت هيلين كيلر صمّاء، خرساء، عمياء، ولكن من خلال التركيز تعملت أن تسمع وتتحدث وتُلهِم العالم.

يمكننا الاستمرار لما لا نهاية في ذكر أدلة تؤكد أن التركيز أمرٌ مربح ومفيد. اعثر على ما تريد القيام به ـ تبني هدفًا محددًا ورئيسيًا ـ ثم ركّز كل طاقاتك على دعم هذا الهدف حتى تصل لنهاية سعيدة.

أية مجموعة من الناس تتحد بروح من التعاون المنظّم لتنفيذ غرضٍ محدد، سوف يُلاحظ أنهم يطبقون قانون التركيز، وإلى أن يقوموا بهذا، فلن يكون لاتحادهم قوة حقيقية.

أثناء سقوط قطرات المطر في الهواء بشكل عشوائي، كل قطرة بمفردها تمثل شكلاً كبيراً من الطاقة، ولكن تلك الطاقة لا يمكن اعتبارها قوة حقيقية حتى تتجمع تلك القطرات في نهرٍ خلف سدّ وتصب طاقتها بعجلة دائرية أو حتى يتم وضعها في سخّان ماء ويتم تحويلها لبخار.

في كل مكان، بغض النظر عن الشكل الذي تكون عليه، يتم تطوير القوة من خلال تركيز الطاقة.

أيًّا كان ما تفعله في وظيفتك اليومية، كرّس له انتباهك، وركّز قلبك وروحك على هذا الهدف الوحيد المحدد.

الدرس الثالث عشر

التعاون

نعيش اليوم بوضوح في عصر التعاون. فالإنجازات الرائعة في العمل والصناعة والمالية والمواصلات والسياسة جميعًا مبنية على مبدأ الجهد التعاوني.

يمكنك بصعوبة قراءة الصحيفة اليومية لمدة أسبوع بالتتابع بدون ملاحظة خبر اندماج شركتين أو أكثر. وبعيدًا عن الاستحواذ القسري، فإن تلك الاندماجات مبنية على التعاون بسبب أن التعاون يوجد روحًا من التناغم بين طاقات الأهداف المختلفة سواء كانت بشرية أو آلية، حتى يعملوا كوحدة واحدة بدون خلاف.

كان القائد العسكري فوش أحد أبطال الحرب العالمية الأولى. جاءت نقطة التحوّل كما يتذكر المؤرخون عندما كانت جيوش الحلفاء تحت إمرة فوش، وهذا ضمن الجهد والتعاون المتناسقين اللذين لم يكن في الإمكان تواجدهما تحت إمرة أي قائد آخر.

لتحقق النجاح بشكل كبير في أي مجال أو عمل، يجب على المرء الحصول على تعاون الآخرين الودود. فريق كرة القدم الفائز هو الفريق الذي يحصل على أفضل تدريب في فن التعاون. روح فريق العمل المثالية يجب أن تنتشر في العمل فلن ينجح العمل بشكل كبير.

سوف تلاحظ أن بعض القوانين السابقة في هذا المنهج يجب أن تُمارس كعادة قبل أن يحصل الشخص على التعاون الأمثل من الآخرين. على سبيل المثال، فإن الآخرين لن يقدموا التعاون إلا عندما تتقن وتطبّق قانون الشخصية المحبوبة وهي شخصية النجاح. سوف تلاحظ أيضًا أنه تجب ممارسة قانون الحماس والتحكم في الذات وعادة تقديم جهد في العمل أكثر مما هو مستحق قبل أن تأمل في الحصول على تعاون الآخرين.

هذه القوانين تتداخل معًا، ويجب أن يتم دمجها معًا في قانون التعاون وهذا يعني أنه لكي يتم الحصول على التعاون من الآخرين، يجب أن تكون لديك عادة ممارسة تلك القوانين المذكورة.

لا يوجد من هو مستعد للتعاون مع شخص ذي شخصية عدائية. لا يوجد من هو مستعد للتعاون مع شخص ليس متحمسًا أو يفتقد للتحكم بالذات. القوة تأتي من الجهد المنظم التعاوني!

يمكن لعشرات الجنود المدربين جيدًا عندما يعملون بجهد متسق بشكل مثالي أن يسيطروا على جمع من آلاف الناس يفتقدون القيادة والتنظيم. التعليم بكل أشكاله ليس إلا معرفة منظمة أو كما يمكن أن تسمى باسم حقائق تعاونية.

لم يمتلك أندرو كارنيجي قدرًا عظيمًا من التعليم ولكنه كان رجلًا متعلمًا بسبب أنه طوّر من عادة تنظيم معرفته وتشكيلها على هيئة هدف محدد ورئيسي. قام كارنيجي أيضًا باستخدام قانون التعاون وكنتيجة لهذا فقد أصبح من أصحاب الملايين؛ علاوة على ذلك، ربح الملايين الأخرى من رجال تحالفوا معه في تطبيقه لقانون التعاون الذي كان كارنيجي يفهمه جيدًا!

كان أندرو كارنيجي هو من أعطى مؤلف فلسفة قانون النجاح الفكرة التي بُنِيَت عليها الفلسفة. ما حدث يستحق الوصف حيث إنه يتضمن قانون تم اكتشافه حديثًا وهو الأساس الحقيقي للتعاون الفعّال.

ذهب المؤلف إلى كارنيجي لكي يجري معه مقابلة من أجل كتابة قصة حول مسيرته الصناعية. كان أول سؤال قد طرحه هو: "سيد كارنيجي، لأي شيء تدين بنجاحك العظيم؟".

قال كارنيجي: "هذا سؤال ليس سهلا، ولكن قبل الإجابة أود أن تقوم بتعريف كلمة "نجاح". ما الذي تطلق عليه كلمة نجاح؟".

قبل أن يجد المؤلف وقتًا للإجابة، عجّل كارنيجي بالرد قائلًا:" أعتقد أنك تعني بالنجاح ثروتي، أليس كذلك؟".

قال المؤلف: "بلى. يبدو أن هذا هو مرادف النجاح".

ردّ كارنيجي: "حسنًا، إذا كنت تود فقط أن تعرف كيف أكسب ثروتي ـ إذا كان هذا ما تسميه نجاحًا ـ يمكنني إجابة سؤالك بكل سهولة".

في البداية، دعني أخبرك ما لدينا، يوجد في صناعة الصلب ما يسمى بالعقل المدبّر. هذا العقل المدبر ليس عقل شخص واحد ولكنه مجموع القدرة والمعرفة

والخبرة للعديد من الرجال الذين تتناغم عقولهم معًا حتى تعمل كعقل واحد بروح من التعاون المتسّق. هؤلاء هم من يديرون الأقسام المختلفة لهذا المجال. بعضهم ظل معي لسنوات بينما لم يمر على البعض الآخر وقتًا طويلًا هنا.

استمر كارنيجي في الحديث: "ربما تفاجأ عندما تعرف أنه توجّب عليّ المحاولة مرة تلو أخرى للعثور على شخصيات تستطيع التغلب على حبها لمصلحتها الشخصية من أجل العمل. أحد أهم المواقع الوظيفية في طاقم العمل تم شغلها بعشرات الموظفين قبل العثور أخيرًا على شخص يمكنه القيام بالعمل المطلوب وفي الوقت نفسه التعاون بروح من التناغم مع أعضاء طاقم العمل الآخرين. كانت مشكلتي الوحيدة، وستظل مشكلة، هي صعوبة ضمان الحصول على خدمات الناس الذين سوف يتعاونون لأنه بدون التعاون، فإن العقل المدبر الذي أتحدث عنه لن يكون".

بهذه الكلمات (أو ما يساويها، حيث إنني أقتبس من الذاكرة)، قام أعظم أقطاب صناعة حديد الصلب الذين عرفتهم الصناعة بالكشف عن السر الحقيقي لإنجازاته المذهلة. قاد حديثه المؤلف لمجال بحثي يغطي فترة تزيد على عشرين عامًا وهذا أدى لاكتشاف أن مبدأ العقل المدبر نفسه هو أيضًا سر نجاح معظم القادة الناجحين الآخرين من هذا النوع والذين يعملون كقادة للصناعات الكبرى والمؤسسات المالية والسكك الحديدية والبنوك والمتاجر وغير ذلك.

ورغم أن المجتمع العلمي لم يعترف بهذا بعد، فإنه من الحقيقي أنه عندما يتحد عقلان أو أكثر تجاه أي عمل بروح من التناغم والتعاون، تنشأ قوة غير مرئية تُعطي طاقة عظيمة للعمل.

ربما تختبر هذا بطريقتك عن طريق مراقبة رد فعل عقلك عندما تكون بصحبة أصدقائك. قارن رد الفعل مع ما يحدث عندما تكون في حضور من تكرههم. الصحبة الودودة تُكسب المرء طاقة غامضة لا يجربها أي شخص آخر وهذه الحقيقة العظيمة هي حجر الأساس لقانون التعاون.

الجيش الذي يكون مجبرًا على الحرب لأن أفراده خائفون أنهم سيقتلون بأيدي قادتهم ربما يكون جيشًا فعّالًا، ولكن ذلك الجيش لن يكون مكافئًا لجيش آخر يذهب للحرب طواعية بجنود عازمين على كسب الحرب لأنهم يؤمنون بأنه يجب أن يفوزوا بالحرب.

في بداية الحرب العالمية الأولى، كان الألمان يجتاحون كل ما يقف أمامهم. كان الجنود الألمان في ذلك الوقت يدخلون الحرب وهم يرددون الأغاني الحماسية. كانوا مؤمنين تمامًا بفكرة "الوطنية". جعلهم قادتهم يقتنعون بأنهم سيربحون الحرب لا محالة لأنه يجب أن يفوزوا بها.

باستمرار الحرب، رغم ذلك، بدأ الجنود نفسهم في إدراك الواقع. بدأوا يدركون أن قتل الملايين أمرٌ جد خطير. بعد ذلك، بدأ تتسرب لهم فكرة أنه في النهاية، ربما لم يكن قيصر ألمانيا على صواب وأنهم قد يخوضون حربًا جائرة.

من تلك النقطة، بدأ ينقلب الحال. لم يذهبوا للمعارك وهو يرددون الأغاني الحماسية. لم يعودوا يشعرون بالفخر بالموت من أجل الوطن وشعروا بأن نهايتهم تلوح في الأفق.

وهذه هي الحال في كل مناحي الحياة وكل جهد بشري. أولئك الذين يستطيعون أن يسيطروا على أنفسهم ويتنازلون عن مصالحهم الشخصية وينسقوا بين جهودهم البدنية والذهنية مع جهود الآخرين لدعم قضية مشتركة يؤمنون بها يكونون قد قطعوا ما يقرب من كل المسافة للوصول للنجاح.

منذ عدة سنوات، أرسل رئيس شركة عقارات شهيرة هذا الخطاب للمؤلف:

عزيزي السيد "هيل":

سوف تعطيك شركتنا شيكًا بمبلغ عشرة آلاف دولار إذا أريتنا كيف نكسب ثقة العامة بعملنا كما يثقون بك.

مع تمنياتى الخالصة

تم إرسال الرد الآتي على الرسالة:

عزيزي السيد جيه:

أشكرك على هذه المجاملة وبينما يمكنني استخدام المبلغ المرسل، فأنا مستعد تمامًا وبدون مقابل لأن أعطيك أية معلومات عن الموضوع. إذا كنتُ أمتلك موهبة غير اعتيادية للحصول على تعاون الناس، فهذا يرجع للأسباب التالية:

١. أقدم خدمة أكثر مما يطلب الناس.

٢. لا أنخرط في أي تعامل، وهذا عمدًا، لا يفيد كل من يؤثر عليه.

٣. لا أصرح بأي كلام لا أعتقد أنه حقيقي.
٤. أمتلك رغبة صادقة في قلبي بأن أكون مفيدًا لأكبر عدد من الناس.
٥. أحب الناس أكثر من حبي للمال.
٦. أبذل قصارى جهدي لأعيش وكذلك لأدرس فلسفتي الخاصة بالنجاح.
٧. لا أقبل أية خدمات من أي شخص بدون إعطائها في المقابل.
٨. لا أطلب شيئًا من أي شخص بدون أن أمتلك الحق في الحصول على ما أطلبه.
٩. لا أدخل في جدالات مع أشخاص بشأن أمور ثانوية لا قيمة لها.
١٠. أنشر التفاؤل والبهجة وقتما وأينما أكون.
١١. لا أتملق الناس من أجل الحصول على ثقتهم.
١٢. أسدي المشورة والنصيحة للآخرين بسعر زهيد. ولكن لا أعطي أبدًا نصيحة مجانية.
١٣. في أثناء تدريس الآخرين كيفية تحقيق النجاح، أظهرت أنه يمكنني تطبيق فلسفتي الخاصة وبهذا "تطبيق ما أعظ به".
١٤. أؤمن بشدة بما أفعل لدرجة أن حماسي بشأنه يمتد للآخرين ويتأثرون به.

إذا كانت هناك أية عناصر أخرى تقع ضمن ما تعتقد أنه قدرتي على بث الثقة بالآخرين، فأنا لا أدري ما هي تلك العناصر. بالمصادفة، فقد أثارت رسالتك سؤالًا مثيرًا للاهتمام، وجعلتني أحلل نفسي كما لم أفعل من قبل. ولهذا السبب، فأنا أرفض قبول الشيك الخاص بك بسبب أنك جعلتني أقوم بشيء يساوي أضعاف تلك العشرة آلاف دولار.

مع خالص تمنياتي،

نابليون هيل

ربما تجدون في تلك الأربع عشرة نقطة العناصر التي تشكّل الأساس لكل العلاقات التي تبني الثقة. الجهد التعاوني يجلب القوة لأولئك الذين يمكن أن يحصلوا على ثقة عدد كبير من الناس والحفاظ عليها. هذا المؤلف لا يعرف طريقة أخرى تدفع الآخرين للتعاون إلا التي تُبنَى على الأربع عشرة نقطة المذكورة سابقًا.

الدرس الرابع عشر

الاستفادة من الفشل

كان هناك فيلسوف ثري يسمى كرويسوس وكان المستشار الرسمي للملك سايرس. قال كرويسوس بعض الكلمات المليئة بالحكمة في أثناء عمله كفيلسوف للبلاط الملكي، ومن بينها ما يلي:

"تذكر دائمًا أيها الملك، وأنصت بقلبك لهذا الدرس، هناك قدرٌ يدير شئون البشر ولا يجعل أي شخص محظوظًا طيلة الوقت".

هذا حقيقي. يوجد قدرٌ خفيّ يدير حياة البشر جميعًا، وأحيانًا نقابل الحظ الحسن وأحيانًا ما نقابل الحظ السيئ، رغم نفعله كبشر. رغم ذلك، فإن القدر لا يعطينا الحظ السيئ طيلة الوقت. إذا أصابك سوء الحظ اليوم، هناك أملٌ في أن تقابل الحظ الحسن غدًا أو بعد غد.

الفشل هو إحدى أكثر تجارب الحياة البشرية نفعًا وإفادة لأن الفشل يعطينا الدروس الكافية التي يجب أن يتعلمها المرء قبل أن يبدأ مشواره نحو النجاح، وتلك الدروس لا يمكن أن يعطيها أي معلّم غير الفشل. الفشل دائمًا ما يكون نعمة في شكل نقمة شريطة أن نتعلم منه درسًا مفيدًا لم نكن لنتعلمه أو نحصل عليه بدون حدوث الفشل!

الفشل في الحياة مثل التّنور لصانع الفخار. إنه يكسبنا الصلابة.

الملايين من البشر أخطأوا في أنهم نظروا للفشل كنهاية، رغم أنه، كمعظم الحوادث في الحياة، حادث مؤقت وزائل، ولهذا السبب لا يمكن أن يتم قبوله كنهاية.

الأشخاص الناجحون يجب أن يتعلموا التفرقة بين الفشل والهزيمة المؤقتة. كل

شخص يمر من وقت لآخر بتجربة الفشل المؤقت ومن تلك التجارب، تأتي أعظم وأكثر الدروس إفادة.

في الحقيقة، فإن معظمنا مقتنعون بأننا إذا واجهنا الهزيمة المؤقتة (أو ما يسميه بعض الأشخاص جهلًا باسم الفشل)، فإننا سنصبح عما قريب مغرورين ومستقلين لدرجة أننا سنظن أنفسنا أهم عنصر في الكون بأكمله.

الصداع مفيد، رغم أنه أمرٌ كريه، بسبب أنه يمثل لغة الطبيعة. في هذه الحالة، فإن الطبيعة تصرخ من أجل الاستخدام المناسب للجسم البشري وبخاصة البطن والأعضاء التابعة لها والتي من خلالها يصيبنا معظم الأمراض البشرية.

هذا أيضًا ينطبق على الهزيمة أو الفشل المؤقت، فهما دلالتان من الطبيعة تعلمنا من خلالهما أننا نسلك الاتجاه الخطأ. وإذا كنّا أذكياء بما يكفي فسنلتفت لتلك الإشارات ونسلك اتجاهًا مختلف ونصل في النهاية لهدفنا المحدد الرئيسي.

كرّس مؤلف هذه الفلسفة أكثر من ربع قرن في البحث من أجل اكتشاف أية سمات كان يمتلكها الرجال والنساء أصحاب النجاحات وكيف استخدموها في مجالات العمل والصناعة والسياسة وشئون الدولة والدين والمال والمواصلات والأدب والعلم.

هذا البحث تضمن قراءة أكثر من ألف كتاب في مجالات العلم والمال والسير الذاتية بمعدل أكثر من كتاب أسبوعيًّا.

أحد أكثر الاكتشافات المذهلة التي نتجت عن هذا البحث الضخم أن كل النجاحات الاستثنائية، بغض النظر عن المجال الذي تحققت فيه، كانت لبشر واجهوا سوء الحظ والفشل والهزيمة المؤقتة، وفي بعض الأحيان، فشلًا دائمًا (فيما كان يتعلق بهم كأفراد). لم يتم اكتشاف شخص ناجح حقق نجاحه بدون مواجهة ما كان يعتبر في معظم الأوقات عائقًا لا يمكن تجاوزه وتم التغلب عليه.

تم أيضًا اكتشاف أن هؤلاء البشر حققوا النجاح بالقدر نفسه الذي واجهوا به الفشل. بمعنى آخر، فإن النجاح دائمًا ما يتم قياسه بالمقدار الذي يواجه به المرء العقبات التي تواجهه في أثناء سعيه وراء تحقيق هدفه المحدد الرئيسي.

دعونا نتذكر قليلًا من النجاحات العظيمة لأشخاص قابلوا الفشل المؤقت وبعضهم قابل الفشل الدائم كأفراد.

كولومبوس بدأ بمحاولة العثور على ممر أقصر للهند ولكنه بدلًا من ذلك اكتشف أمريكا. مات كولومبوس سجينًا مكبلًا بالسلاسل وضحية للجهل.

واجه توماس إديسون الفشل تلو الفشل أكثر من عشرة آلاف مرة قبل أن يصنع قطعة الشمع التي تدور حول محور تسجل وتعيد إنتاج الصوت البشري. قابل الفشل نفسه قبل أن يصنع المصباح المضيء الحديث.

واجه ألكسندر جراهام بيل الفشل لسنين عديدة قبل أن يصنع هاتفًا للمسافات البعيدة.

لم يحقق أول متجر رخيص لوولوورث نجاحًا وكان يجب عليه تخطي أصعب العقبات قبل أنِ يدرك موقفه جيدًا ويسلك الطريق لتحقيق النجاح.

كان القارب البخاري الخاص بفلتون خيبة أمل وسخر الناس منه لدرجة أنه كان يجري تجاربه ليلًا خلسة بعيدًا عن أعين الناس.

الأخوان رايت حطما العديد من الطائرات وواجها فشلًا كبيرًا قبل أن يخترعا مركبة عملية أثقل من الهواء.

هنري فورد واجه الموت جوعًا، مجازيًا إن لم يكن حرفيًا، قبل أن ينجح في إتمام أول نموذج سيارة بنجاح. ولم تكن هذه نهاية مشكلاته، بل بذل سنوات في إتمام نموذج السيارة الشهيرة T والذي أكسبه نجاحه وثروته.

لا تظن ولو للحظة أن هؤلاء الأشخاص وصلوا للنجاح على أجنحة الرخاء وبدون مواجهة الحوادث المفجعة للحياة. نحن ميالون بشدة لأن ننظر للقادة ساعة انتصارهم دون أن نأخذ في الاعتبار العقبات والهزائم والشدائد التي تخطوها قبل أن يحققوا النجاح.

واجه نابليون الهزيمة تلو الهزيمة قبل أن يصنع لنفسه القوة الكبيرة التي كان يمتلكها، وحتى في ذلك الوقت، قابل الفشل الدائم. في العديد من الأوقات، كما هو مذكور في السير الذاتية التي كتبت عنه، أنه فكر في الانتحار حيث إن فشله كان كبيرًا.

لم يتم بناء قناة بنما بدون مواجهة عقبات. مرة تلو أخرى، كانت أعمال الحفر تنهار وكان يتحتم على المهندسين بدء العمل مرة أخرى من جديد. بدا الأمر في بعض الأوقات للمتأمل أنه لا يمكن القيام بأعمال الحفر العميق. ولكن بالمثابرة، وامتلاك هدف محدد ورئيسي، تم أخيرًا إخراج أروع بناء مائي للعالم. وهذا من وجهة نظر النفع والإفادة.

يتذكر المؤلف هنا قصيدة يعتقد أنها أفضل قصيدة كُتبت عن موضوع الفشل. إنها توضح فوائد الفشل حتى إنني قمت بنقلها هنا، كما يلي:

عندما تصطفي الطبيعة رجلا

بقلم: أنجيلا مورجان

عندما تريد الطبيعة أن تعلم رجلًا،
أن تثير رجلًا،
أن تصقل رجلًا،
عندما تريد الطبيعة أن تجند رجلًا،
لدور نبيل،
عندما تريد الطبيعة بشدة،
أن تصنع رجلًا عظيمًا وشجاعًا،
يشيد به العالم أجمعين
انظروا كيف تفعل هذا!
كيف تقوم بكل قسوة
بصياغة من تختاره
كيف تنزل به الشدائد
وكيف تجعله يمر بالمصائب،
بالمحن التي تتفهمها الطبيعة فقط.
وبينما يبكي قلبه،
ويرفع يديه متضرعًا،
فإنها تستجيب بإرادتها وليس رغمًا عنها،
عندما تتولى صنع سعادته ورفاهيته،
كيف تستخدم من تختاره
وتغرس بداخله كل هدف،
وتستحثه بكل ألاعيبها،
ليبذل أقصى ما لديه،
الطبيعة تدرك ما تفعل دائمًا.

عندما تريد الطبيعة أن تصطفي رجلا
وأن تنفضه من سباته،

وأن توقظه من غفلته،
عندما تريد أن تجعل رجلا
يصنع المستقبل،
عندما تحاول بكل مهاراتها،
وتتوق بكل روحها،
أن تجعله كاملًا وعظيمًا.
تعدّه بكل دهاء!
كيف تستحثه ولا تريد أن تقلته،
كيف تشحذه وتقويه،
وتجعله فقيرًا،
كيف تصيب بالإحباط
أولئك الذين تختارهم،
كيف تشيح بوجهها عنهم لحكمة ما،
ولا تأبه بما يصيبه
وتنظر لبكائه باستخفاف،
لكنها لا تنسى كبرياءه!
ومع ذلك تجعله يكافح أكثر،
وتجعله وحيدًا،
حتى تصل إليه رسالة السماء
لكي يعلم ما يخبئه القدر له.
رغم أنه قد لا يفهم تلك الرسالة.
فقط أعطته العواطف لكي يتحكم فيها.
والآن، بدون ندم، تستحثه
وتبث به الحماس الشديد
عندما تفضله بشدة عن سائر البشر!

عندما تريد الطبيعة أن تخلد ذكر رجل،
وتجعله حديث الجميع،
وتروضه،

عندما تريد الطبيعة إشعار رجل بالعار
ليبذل أفضل ما مُنِح من قوة:
عندما تنزل به أكبر محنة
يجلبها القدر
عندما تريد ملكًا!
كيف تقوم بكبح جماحه،
حتى يحتويه جسده بالكاد
عندما تلهب حماسه،
وتبثه الإلهام!
تجعله يتوق، بشدة، لهدفٍ بعيد يريده ـ
تغري روحه وتؤذيها،
تضع تحديًا لروحه،
تبعده عنه عندما يقترب منه،
تصنع غابة يجتازها،
تصنع صحراء يخافها،
ويخضعها إذا استطاع.
هكذا تصنع الطبيعة الرجل.
ثم بعد ذلك، تختبر روحه
وتضع جبلًا في طريقه
تضع اختيارًا مرًّا أمامه
وتقف أمامه قائلة:
"تسلق أو مُتْ!"
شاهدوا نياتها، شاهدوا طرقها!

خطة الطبيعة خطة عجيبة وغريبة،
لا نستطيع فهم ما تنوي،
ومن يدعون أنها عمياء فهم مخدوعون.
عندما تدمى قدماه،
ولكن روحه لم تلن،

ويبذل كل ما يملك من قوى،
ويشق طرقًا جديدة،
عندما تكون القوة الرائعة
تتجاوز كل تحدٍّ
وما زالت حماسته ملتهبة
والحب والأمل في أوجهما،
في وجه الهزيمة.
عندما يقول الناس:
انظروا، ها هي الكارثة!
انظروا، ها هي الهزيمة!
عندما يجب أن يستدعوا قائدهم
عندما يريد الناس الخلاص
يأتي لقيادة الأمة،
وحينها تظهر الطبيعة خطتها،
عندما يجد العالم ـ رجلًا!

لا تخافوا من الهزيمة المؤقتة، ولكن تأكدوا أن تتعلموا بعض الدروس من كل هزيمة. هذا ما نطلق عليه اسم التجربة وهي تتكون بشكل كبير مما نتعلم من الأخطاء ـ أخطاؤنا وأخطاء الآخرين ـ ولكن خذوا حذركم فلا تتجاهلوا المعرفة التي تُكتَسب من الأخطاء.

الدرس الخامس عشر

التسامح

أدى التعصب لحدوث مصائب أكثر من أي شكل آخر من أشكال الجهل. كل الحروب تقريبًا تحدث بسبب التعصّب. سوء التفاهم الذي يحدث ما بين "رأس المال" و "العمالة" عادة ما يكون نتيجة التعصب.

من المستحيل لأي إنسان أن يلاحظ قانون التفكير الدقيق بدون أن يكتسب أولًا عادة التسامح، وهذا بسبب أن التسامح يجعل الإنسان يطوي الصحفة الأخيرة في كتاب المعرفة ويقول: " هذه النهاية. أنا أدركها بالكامل".

أكثر أشكال التعصب ضررًا هي ما يحدث بسبب الاختلافات الدينية والعرقية. الحضارة كما نعرفها اليوم تحمل جروحًا عميقة بسبب التعصّب البذيء عبر العصور، وخاصة التعصب الديني.

هذه هي أكثر البلاد ديمقراطية على وجه الأرض. نحن أكثر المواطنين عالمية على وجه الأرض. فنحن مكونون من جنسيات واعتقادات دينية مختلفة. نحن نعيش جنبًا إلى جنب مع جيرانٍ من خلفيات دينية مختلفة. وسواء كنّا جيرانًا جيدين أم سيئين فإن ذلك يعتمد على مدى تسامحنا مع بعضنا.

يعتبر التعصب نتيجة للجهل أو نقص المعرفة. أصحاب المعرفة والاطلاع نادرًا ما يكونون متعصّبين وذلك لأنهم يدركون أنه لا يوجد من يمتلك الدراية الكافية ليصدر أحكامًا على الآخرين.

من خلال مبدأ الوراثة الاجتماعية، فإننا نرث أفكارنا الدينية من بيئتنا وتعاليمنا الدينية التي نتعلمها في الصغر. مدرسونا أنفسهم ربما لا يكونون على

صواب دائمًا، وإذا تذكرنا هذا دائمًا، فلن نسمح بهذه التعاليم أن تؤثر علينا لنؤمن بأننا نحتكر الحقيقة وأن من يخالفنا في التعاليم فهو على خطأ.

يوجد العديد من الأسباب تحتم على المرء أن يكون متسامحًا وأولها هو أن التسامح يتيح للمنطق المعتدل أن يرشدنا لطريق الحقائق وهذا، بدوره، يقودنا للتفكير الدقيق.

أولئك الذين يغلق التعصب عقولهم، مهما كانت طبيعتهم أو تسميتهم، لا يمكن أن يصبحوا مفكرين دقيقين وهذا سبب كاف يجعلنا نسيطر على التعصّب.

ربما لا يكون من دورك أن تكون متسامحًا مع الآخرين الذين يختلفون عنك في العرق أو الدين أو الآراء السياسية، ولكن هذا سيكسبك ميزة. يجب ألا تسأل الإذن من أي شخص أن يكون متسامحًا. فهذا أمرٌ يمكنك التحكم فيه في عقلك، وبهذا فإن المسئولية التي تأتي مع الاختيار هي أيضًا مسئوليتك.

التعصّب يرتبط بشكل وثيق بالمخاوف الستة الأساسية التي تم ذكرها في قانون الثقة بالذات، وربما يمكن القول كحقيقة إيجابية أن التعصب دائمًا ما يكون نتيجة إما للخوف أو التعصب. لا توجد أية استثناءات لهذه القاعدة. في اللحظة التي يكتشف فيها الطرف الآخر (شريطة أن يكون متسامحًا) أنك شخصٌ متعصب، يمكنه بسرعة وبسهولة أن يصنفك كضحية إما للخوف أو لما هو أسوأ وهو الجهل!

التعصب يغلق الباب أمام الفرصة بألف طريقة ويمنع دخول منارة الذكاء.

في اللحظة التي تفتح فيها عقلك للحقائق، وتتبنى التوجه الذي يقول إنه نادرًا ما يتم قول الكلمة الأخيرة فيما يتعلق بأي موضوع، وأنه يبقى دائمًا الفرصة لتعلم المزيد، يمكنك حينها أن تنمي لديك قانون التسامح. إذا مارست هذه العادة لوقت طويل، يمكنك عمّا قريب أن تصبح مفكرًا ذا قدرة على حل المشاكل التي تواجهها في أثناء كفاحك لصنع مكان لك في مسعاك.

الدرس السادس عشر

استخدام القاعدة الذهبية للفوز بالتعاون

هذا الدرس، بطريقة أو بأخرى، هو أهم قانون في القوانين السبعة عشر للنجاح. رغم حقيقة أن الفلاسفة العظام قاموا على مدار خمسة آلاف عام بتدريس قانون القاعدة الذهبية، فإن الأغلبية العظمى من الناس اليوم تنظر له كنوع من النص المزخرف الذي يتم استخدامه لكتابة الخُطَب.

في الحقيقة، فإن فلسفة القاعدة الذهبية مبنية على قانون قوي، إذا تم إدراكه جيدًا وممارسته بأمانة، فسوف يمكن للمرء أن يحمل الآخرين على التعاون معه.

من الحقائق المعروفة جيدًا هي أن معظم الناس يمارسون رد المعروف أو الإساءة. إذا قذفت شخصًا، فسوف يقذفك بأقذع الألفاظ في المقابل. إذا أشدت بأي شخص، فسوف يتم الإشادة بك. إذا ساندت أحدًا في العمل، فسوف تتم مساندتك في المقابل.

لا يوجد استثناءات لهذه القاعدة بلا ريب، ولكن على وجه العموم، فإن القانون يؤدي وظيفته. الإعجاب يجذب الإعجاب. هذا يحدث وفقًا لقانون طبيعي عظيم، ويعمل في كل جزيء من المادة وكل شكل من أشكال الطاقة في الكون. النجاح يجذب النجاح، والفشل يجذب الفشل. الشخص المتبطل عديم النفع سوف يسلك أقرب المسالك للمنطقة التي تضم أمثاله حتى لو نزل مدينة غريبة في جنح الظلام.

قانون القاعدة الذهبية يرتبط بشكل وثيق بقانون عادة فعل أكثر مما هو مستحق. تقديم الخدمة أكثر مما هو مستحق يجعل هذا القانون يعمل من خلال

"الإعجاب يجذب الإعجاب" وهذا هو القانون نفسه الذي يشكل أساس فلسفة القاعدة الذهبية.

لا يوجد مهرب من حقيقة أن أولئك الذين يقدمون خدمة أكثر مما هو مستحق سوف يتم في النهاية السعي للحصول على خدماتهم من خلال من هم مستعدون على دفع أكثر مما يتم دفعه في الواقع. الفائدة المركبة مقابل الفائدة المركبة هي ما تقدمه الطبيعة عندما تقوم بدفع الدين الذين يخلقه تطبيق هذا القانون.

هذا القانون أساسي وواضح جدًّا، وفي غاية البساطة أيضًا. إنه أحد أعظم أسرار الطبيعة البشرية حيث إنه لا يتم فهمه وتطبيقه على نطاق واسع. يكمن وراء تطبيقه احتمالات تذهل خيال عقل أكثر الناس امتلاكًا للرؤى. من خلال استخدامه، يدرك المرء السر الحقيقي ـ وهو السر الوحيد ـ حول فن جعل الآخرين يفعلون ما نريدهم أن يفعلوه.

إذا أردت معروفًا من شخص ما، فاجعل شغلك الشاغل البحث عن الشخص الذي تريد منه المعروف، وبأسلوب مناسب، قدم لذلك الشخص أمرًا مساويًا لقيمة المعروف الذي تريده منه. إذا لم يستجب في البداية، فضاعف الجرعة وقدم له معروفًا آخر وآخر وآخر حتى يقوم في النهاية، وبدافع الخجل ليس إلا، برد المعروف إليك.

سوف تجعل الآخرين يقدمون تعاونهم لك عن طريق التعاون معهم أولًا.

الجملة السابقة تستحق القراءة مائة مرة لأنها تحتوي على خلاصة أحد أقوى القوانين المتاحة لمن يمتلكون النية لتحقيق النجاح الكبير.

ربما يحدث في بعض الأوقات، وسوف يحدث هذا، أن ذلك الفرد الذي تقدم له الخدمة أو المعروف لن يرد لك تلك الخدمة. ولكن احتفظ بهذه الحقيقة المهمة في ذهنك: حتى لو كان هناك شخصٌ فشل في رد الخدمة، سيلاحظ ما حدث شخصٌ آخر وبروح رياضية وحب في رؤية العدالة مطبّقة على أرض الواقع، أو ربما يمتلك دافعًا أكثر أنانية في ذهنه: سوف يرد لك الخدمة أو المعروف الذي تستحقه.

"من زرع حصد".

هذا ليس مجرد مثل أو حكمة موروثة، ولكنه يمثل حقيقة عملية عظيمة ربما تمثل أساس كل إنجاز ناجح. بطرق مباشرة أو غير مباشرة، فإن كل فكرة يطلقها

عقلك وكل فعل تقوم به سوف يجمع حشدًا من الأفكار والأفعال المماثلة في طبيعتها وتأتي لك في الوقت المناسب.

لا يوجد مهرب من هذه الحقيقة. إنها دائمة كالكون ذاته وأكيدة العمل مثل قانون الجاذبية. إذا تجاهلته، فأنت تحكم على نفسك بالجهل أو عدم الاكتراث، وأي منهما سوف يدمر فرصك في النجاح.

فلسفة قانون النجاح هي الأساس الحقيقي التي يجب أن تتم تنشئة الأطفال عليه. وهو أيضًا العامل الأساسي الذي يجب أن يتم تسييس الشباب عليه. من خلال القوة، أو عن طريق استغلال الظروف الجائرة، ربما يكون المرء ثروة بدون الانتباه للقاعدة الذهبية، والعديد يقومون بهذا، ولكن تلك الثروات لا تجلب السعادة لأن المكسب الذي يأتي بطريقة غير شرعية لا جدال في أنه سيدمر راحة بال الجميع.

الأفكار هي أكثر منتجات العقل البشري قيمة. إذا كان يمكنك صنع أفكار صالحة للاستخدام ويمكنك تطبيقها على أرض الواقع، يمكنك الحصول على ما تريد في مقابل ما تدفع. الثروة التي تأتي من خلال فلسفة القاعدة الذهبية لا تجلب الندم أو تزعج الضمير وتدمر الثقة بالذات.

محظوظ هو من يجعل من القاعدة الذهبية شعاره المهني ثم يطبق هذا الشعار بحذافيره، بالشكلين الحقيقي والمجازي، ومراعيًا في الوقت نفسه روح الشعار وكذلك معناه الحرفي.

الدرس السابع عشر

العادة المثمرة في الحفاظ على الصحة

نأتي الآن لآخر عامل من العوامل السبعة عشر للنجاح. في الفصول السابقة، تعلمنا أن النجاح ينمو من القوة؛ وتلك القوة عبارة عن معرفة منظّمة يُعبّر عنها بفعل محدّد. لا يمكن لأحد أن يبقى فعّالاً بشكلٍ كبير لوقت طويل بدون صحة جيدة. لن يعمل العقل بشكل جيد إلا لو كان في جسد سليم يمكنه من العمل. كل العوامل الستة عشر تقريبًا والتي تدخل في بناء النجاح تعتمد في تطبيقها الناجح على الجسم السليم الصحي.

تعتمد الصحة الجيدة، بشكل إجمالي، على:

١. الغذاء المناسب والهواء الصحي
٢. التخلص المنتظم من زيادة الوزن
٣. الممارسة المنتظمة للتمارين
٤. التفكير الصحيح

ليس الغرض من هذا الفصل تقديم بحث أو دراسة حول كيفية الحفاظ على الصحة. حيث إن تلك مهمة المختصّين في مجال الصحة النفسية والجسدية. لا ضرر من جذب الانتباه لحقيقة أن الصحة السيئة غالبًا ما يفرضها التخلص الخطأ من الأمور الضارة بالصحة. سكّان المدن الذين يتناولون الطعام المصنّع سوف يجدون أنه من الضروري مساعدة الطبيعة بشكل مستمر في عملية التخلص

من الأشياء الضارة بالجسد، ويُفضّل أن يكون هذا بطرقٍ صحّية. العديد من حالات الصداع والضعف وفقدان الطاقة وما شابه ترجع للتسمم الذاتي أو التسمم المعوي من خلال الاستبعاد غير الملائم.

معظم الناس يأكلون ما يزيد على حاجتهم. مثل أولئك الناس سوف يجدون أنه من المفيد أن يبدأوا في صيام عشرة أيام متتالية ثلاث مرات في العام، وخلال ذلك الوقت سوف يمتنعون عن تناول أي طعام. تجربة الصيام سوف تُكسِب كل من لم يجربها من قبل مبادئ الحفاظ على الصحة والتي لا يمكن الحصول عليها بأية طريقة أخرى. لا يجب أن يجرب أحد الامتناع عن الطعام أو اتباع حمية غذائية أو أي من العلاجات التي تتطلب التزامًا بنظام ما إلا تحت إشراف أحد محترفي الرعاية الصحية.

الطاقة الجنسية كعامل بناء للصحة

وكفكرة ختامية لهذا الفصل، اختار المؤلف وضع كلمة مختصرة عن القيمة العلاجية للطاقة الجنسية. تبرير هذه النظرة كما يلي:

من الحقائق المعروفة أن التفكير هو أقوى أشكال الطاقة المعروفة للإنسان.

ومن المعروف أيضًا أن الأفكار السلبية الخاصة بالقلق والحسد والكراهية والخوف سوف تدمر عمليات الهضم وتحدث أمراضًا في الجسد، وهذا يرجع لحقيقة أن الأفكار السلبية تثبط من تدفق هرمونات غددية معينة ضرورية لعملية الهضم.

الأفكار السلبية تسبب حدوث "دوائر قصور" في الخطوط العصبية التي تحمل الطاقة العصبية (أو قوة الحياة) من محطة التوزيع الرئيسية، الدماغ البشرية، إلى جميع أجزاء الجسم حيث تقوم تلك الطاقة بمهمتها الطبيعية بتغذية الجسد والتخلص من الخلايات الميتة والفضلات.

الطاقة الجنسية هي قوة إيجابية مليئة بالحيوية عندما يتم تفعيلها خلال العلاقة الحميمية. وبسبب أنها قوية فإنها تسري في النظام العصبي بالكامل وتقضي على أي "دوائر قصور" ربما تتواجد في الخطوط العصبية وبهذا تضمن التدفق الكامل للطاقة العصبية لجميع أنحاء الجسد.

العاطفة الجنسية هي أقوى العواطف البشرية جميعًا وعندما يتم تفعيلها فإنها تصل لكل خلية في كل عضو في الجسم البشري وبهذا تضمن عمل الأعضاء بشكل

طبيعي. الامتناع التام عن العلاقة الحميمة ليس من الصفات الطبيعية للجسم البشري، ومن لا يفهمون هذه الحقيقة عادة ما يدفعون ثمن جهلهم بها من خلال وديمة الصحة التي وهبتهم الطبيعة إياها.

تتحكم الفكرة في كل الحركات الإرادية للجسد. هل نحن موافقون على هذه الجملة؟ حسنًا، إذا كان التفكير يتحكم في كل حركات الجسم الإرادية، ألا يمكن أيضًا أن يتحكم في كل الحركات اللاإرادية للجسد أو على الأقل التأثير عليها بشكل حسّي؟

الأفكار السلبية ـ مثل الخوف والتوتر والقلق ـ لا تقوم فقط بتثبيط تدفق العصارات الهضمية ولكنها أيضًا تكوّن عقدًا في المسارات العصبية التي تحمل الطاقة العصبية للأعضاء المختلفة داخل الجسم.

الأفكار الإيجابية تفك هذه العقد في المسارات العصبية وتسمح للطاقة العصبية بالتدفق. الإحساس العاطفي هو أقوى شكل من أشكال الأفكار الإيجابية. إنه الدواء الخاص بالطبيعة وهذا دليل واضح إذا ما تمت ملاحظة حالة العقل والجسد بعد الاتصال الحميم.

وباختصار، فإن الكلام السابق يجب أن يكون نقطة بداية لتحليل ذكي لهذا الموضوع بواسطة قارئ هذا الكتاب. دعونا نكن متفتحي التفكير فيما يخص هذا الموضوع. لا يوجد من يمتلك الكلمة الأخيرة فيما يخص هذا الموضوع ومعظمنا لا يعرف الكلمة الأولى. لهذا، دعونا لا نصدر أحكام تخص موضوعًا لا ندرك الكثير بشأنه إلا بعد القيام ببعض التفكير الذكي حوله. كل ما نعرفه هو أن الفقر والمرض ربما يمكن قهرهما من خلال الفهم الكامل لموضوع الطاقة الجنسية، وهذا بسبب أن الطاقة الجنسية هي أكبر محفّز معروف للعقل البشري.

أشهر ٣٠ سببًا للفشل

من خلال الصفحات السابقة، قرأتم وصفًا مختصرًا للسبعة عشر عاملًا التي يمكن من خلالها الوصول وتحقيق النجاح. دعونا نوجه انتباهنا لبعض العوامل التي تسبب الفشل. افحصوا القائمة التالية وربما سوف تجدون سبب أي فشل أو هزيمة مؤقتة مررتم بها. القائمة مبنية على تحليل دقيق لأكثر من ٢٠ ألف حالة فشل، وتغطي تجارب الرجال والنساء في كل المجالات.

١. نشأة اجتماعية أو عائلية غير سليمة (هذا السبب على رأس القائمة. التربية السيئة تعتبر عائقًا لا يوجد له علاج، ولسوء الحظ، لا يكون المرء مسئولًا عنه).
٢. فقدان غرض نهائي أو هدف محدد يتم الكفاح من أجله.
٣. فقدان الطموح لما فوق المستوى المتوسط.
٤. التعليم غير الكافي.
٥. فقدان الانضباط الذاتي واللباقة، وهذا يظهر دائمًا من خلال كل أنواع الإفراطات وخاصة تناول الطعام والرغبة الجنسية.
٦. الصحة المتدهورة، وعادة ما يكون هذا لأسباب يمكن درأُها.
٧. بيئة تربية غير صحية في مرحلة الطفولة، في الوقت الذي يتم فيه تشكيل شخصية الإنسان، وهذا يؤدي لنمو عادات سيئة للجسد والعقل.
٨. التأجيل.
٩. فقدان الإصرار والشجاعة لتحمل مسئولية الفشل الشخصي.
١٠. الشخصية السلبية.
١١. افتقاد الرغبة الجنسية المحددة.
١٢. رغبة لا يمكن التحكم فيها من أجل الحصول على شيء بدون مقابل وهذا يظهر في لعب القمار.
١٣. افتقاد القدرة على اتخاذ القرارات.
١٤. خوف أو أكثر من المخاوف الستة التي ذُكِرت في هذا الكتاب.
١٥. الاختيار السيئ لشريك الحياة.
١٦. الحذر الزائد عن الحد، وهذا يدمر المبادرة والثقة بالذات.
١٧. الاختيار السيئ للموظفين في العمل.
١٨. الاعتقاد بالخرافات والتحيز، وهذا عادة ما يكون راجعًا لقلة المعرفة بالقوانين الطبيعية.
١٩. الاختيار السيئ للوظيفة.
٢٠. تبديد الطاقة من خلال الافتقاد لفهم قانون التركيز. وهذا يؤدي إلى ما يعرف بشكل شائع بشخصٍ يتقن مختلف الصنائع ولكنه لا يحقق شيئًا.
٢١. الافتقاد لعادة التوفير.
٢٢. الافتقاد للحماس.

٢٣. التعصّب.
٢٤. عدم الاعتدال في تناول الطعام والشراب وما إلى ذلك.
٢٥. عدم القدرة على التعاون مع الآخرين بروح من التناغم.
٢٦. امتلاك قوة لم يتم اكتسابها من خلال الجهد الذاتي، كما في حالة إرث الثروة أو تولي منصب لم ينله الشخص عن جدارة أو استحقاق.
٢٧. الخيانة وعدم الأمانة.
٢٨. الأنانية والغرور.
٢٩. التخمين بدلًا من التفكير.
٣٠. الافتقاد لرأس المال.

ربما يتعجب بعض الأشخاص من أن "الافتقاد لرأس المال" يوجد في أسفل القائمة، والاجابة هي أن أي شخص يمكن أن يؤهل من نفسه فيما يخص العوامل التسعة والعشرين الآخرين، يمكن دائمًا أن يحصل على رأس المال الكافي للقيام بأي غرض آخر.

القائمة السابقة لا تتضمن كل أسباب الفشل، ولكنها تمثّل أكثر العوامل انتشارًا. ربما يعترض بعض الأشخاص على عدم احتواء القائمة على "الحظ العاثر"، ولكن الاجابة هي أن الحظ أو قانون المصادفة يخضع لسيطرة من يفهمون كيف يقومون بتطبيق السبعة عشر قانونًا للنجاح. وإنصافًا لأولئك الذين لم يمتلكوا من قبل الفرصة لإتقان السبعة عشر قانونًا للنجاح، فرغم ذلك يجب الاعتراف بأن الحظ العاثر أحيانًا ما يكون سبب الفشل.

من يميلون للوم الظروف أو الحظ السيئ من أجل كل ما يمرون به من فشل يجب أن يتذكروا رد نابليون الحاد الذي يقول: "لتذهب الظروف للجحيم، أنا من يصنع تلك الظروف".

معظم "الظروف" والنتائج غير المرجوة للحظ تكون من صنع الشخص ذاته. دعونا لا ننسى هذا!

إليكم حقيقة، واعترافًا، يستحق تذكره: فلسفة قانون النجاح والتي قدمت خدمة مفيدة للملايين حول العالم، تعتبر بشكل كبير نتيجة لما يقرب من عشرين عامًا من الفشل من جانب المؤلف. في أكثر السياقات شمولاً في فلسفة النجاح، في درس الاستفادة من الفشل، سوف يلاحظ الدارس أن المؤلف قابل الفشل

والشدائد لدرجة أنه كان يمكن أن يمتلك المبرر ليصرخ قائلًا: "الحظ يعاندني!".
سبع حالات فشل كبرى وحالات صغرى للفشل لا حصر لها وضعت أساسًا لفلسفة تسببت في تحقيق النجاح لأجيال عديدة من الناس وهذا يتضمن المؤلف. تمت السيطرة على "الحظ السيئ" وتسخيره للعمل، والعالم الآن يدفع مساهمة مالية سخية للرجل الذي أتى بالفكرة العظيمة أن الحظ يمكن تغييره وأن الفشل يمكن الاستفادة منه.

"هناك قدرٌ يدير شئون البشر ولا يجعل أي شخص محظوظًا طيلة الوقت".

هذا حقيقي للغاية! فالقدر متقلب بشكل دائم. إذا أصابنا سوء الحظ أو البلايا اليوم، يمكن أن يجلب لنا الحظ السعيد غدًا. إذا لم يكن هذا حقيقي، فإن فلسفة قانون النجاح كانت ستصبح فلسفة زائفة ولا تقدم شيئًا غير الأمل الزائف.

تم إخبار المؤلف ذات مرة أنه سيظل فاشلًا طيلة حياته لأنه وُلِد في شهر غير سار! لا بد أن شيئًا ما قد حدث كعلاج للتأثير على ذلك الشهر، وهذا حدث بالفعل. ذلك "الشيء" هو القوة لتجاوز العقبات عن طريق السيطرة على النفس أولاً، وهذا نشأ عن فهم وتطبيق فلسفة قانون النجاح. إذا كان يمكن للسبعة عشر عاملًا لقانون النجاح أن توازن التأثير السيئ للشهر الذي ولد فيه المؤلف، فإنها يمكن أن تفعل المثل لك ولأي شخص آخر.

تعليق حظنا السيئ على شماعة تأثير الخرافات هي طريقة أخرى للإقرار بجهلنا وكسلنا. المكان الوحيد الذي يمكن أن يكون للشهر الذي ولدت فيه تأثير سيئ هو عقلك. أنت تمتلك ذلك العقل، وهو يحوي القدرة على السيطرة على كل المؤثرات السيئة التي تقف بينك وبين تحقيق النجاح.

إذا أردت حقًا أن ترى سبب حظك العاثر والسيئ، لا تنظر للسماء - انظر بالمرآة! أنت سيد قرارك. أنت قبطان سفينة روحك. وهذا لأنك الوحيد الذي يتحكم في عقلك ويمكنه أن يقوم بتحفيز واستحثاث ذلك العقل وجعله يتصل بكل القوى التي تحتاج إليها لحل أية مشكلة ربما تواجهك. الشخص الذي يلوم الحظ من أجل مشاكله، فإنه بذلك يتحدى طبيعة الكون.

سر قوة التفكير

أمام غرفة مكتب المؤلف، في تقاطع شارعي برودواي والرابع والأربعين، في نيويورك، يقف مبنى باراموانت - مبنى طويل عظيم ومثير للإعجاب ويعمل كمذكّر

يومي لقوة الفكر العظيمة. تعال وقف بجانبي لنحلل ناطحة السحاب العظيمة هذه. أخبرني إذا استطعت من أية مواد تم بناء هذا المبنى. سوف تقول فورًا: "القرميد والحديد الصلب والخشب والزجاج البلوري"، وستكون على صوابٍ بشكل جزئي، ولكن هذه ليست كل القصة.

القرميد والحديد والمواد الأخرى التي أسهمت في بناء الجزء الملموس من المبنى كانت ضرورية، ولكن قبل أن يتم وضع أية مواد بناء في الموقع المخصص للمبنى، فإنه كوحدة كاملة، تم بناؤه من نوع آخر من المواد. لقد بني أولًا في عقل "أدولف زاكر" من مادة غير ملموسة تسمىٌ الأفكار.

كل شيء تمتلكه أو سوف تمتلكه، سواءً حسنًا أو سيئًا، اجتذبته طبيعة أفكارك. الأفكار الإيجابية تجتذب الأشياء الإيجابية المرغوب بها، والأفكار السلبية تجتذب الفقر والأسى وحشدٌ آخر من الأمور غير المرغوب فيها. دماغك هو المغناطيس الذي يتعلق به كل ما تمتلكه، ويجب أن تؤمن بأن دماغك لن يجتذب النجاح طالما أنك تفكر في الفقر والفشل.

كل الناس تقريبًا في المكان الناتج عن أفكارهم المسيطرة على عقولهم، وهذا أكيد مثلما يتبع الليل النهار. الأفكار هي الشيء الوحيد التي تتحكم فيه بشكل مُطلَق وهذه حقيقة نكررها بسبب أهميتها الكبرى. أنت لا تتحكم بشكل كليّ في المال الذي تمتلكه أو الحب أو الصداقات التي تتمتع بها. أنت لا تمتلك أية سيطرة على ما هو آتٍ من أجلك في هذا العالم، ولن تمتلك الكثير من القوة على ما سيحدث. ولكنك تمتلك كل القوة فيما يتعلق بحالتك العقلية. يمكنك أن تجعل عقلك إيجابيًّا أو تسمح له بأن يكون سلبيًّا وهذا نتيجة التأثيرات والاقتراحات الخارجية. العناية الإلهية منحتك التحكم المطلق في عقلك، وبهذا التحكم، تم منحك المسئولية التي تمتلكها الآن في أن تستخدمه أفضل استخدام.

بداخل عقلك، يمكنك تصميم أعظم الأبنية، تماثل الذي يقف شامخًا أمام غرفة مكتب المؤلف، ثم تحول تلك الصورة الذهنية لواقع، مثلما فعل أدولف زاكر بسبب أن المواد الموجودة التي بُنِيت بها بناية بارامونت متاحة لأي إنسان. علاوة على ذلك، فهي مجانية. كل ما عليك فعله الحصول عليها واستخدامها. هذه المادة الكونية، كما قلنا من قبل، هي الأفكار.

الفرق بين النجاح والفشل بشكل كبير هو الفارق بين الفكرة السلبية والإيجابية. العقل السلبي لن يجذب الثروة. الأشباه تنجذب لبعضها. لا شيء يجذب النجاح

بشكل سريع مثل النجاح. الفقر يجلب المزيد من الفقر. حقق النجاح وسوف تصبح كل ثروات العالم تحت قدميك وسوف تساعدك على تحقيق المزيد من النجاح. أظهر علامات الفقر وسوف يسلبك العالم كل ما له قيمة لديك. يمكنك اقتراض المال من البنك عندما تكون موسرًا ولا تحتاج إليه، ولكن حاول الحصول على قرضٍ عندما تكون فقيرًا أو عندما تواجه ظرفًا طارئًا. أنت سيد قدرك لأنك تتحكم في الشيء الوحيد الذي يمكنك من خلاله تغيير وإعادة توجيه مسارك في العالم وهو قوة التفكير. دع هذه الحقيقة العظيمة تترسخ في وعيك وسوف يصبح هذا الكتاب أهم نقطة تحول في حياتك.

رسالة لمن حاولوا وظنوا أنهم فشلوا

لم يكن المؤلف ليصبح راضيًا عن نفسه إذا أخرج هذا الكتاب للوجود بدون إضافة هذا الفصل القصير كرسالة شخصية لأولئك الذين حاولوا و"فشلوا".

"الفشل"! يا لها من كلمة يساء دائمًا فهمها! أي فوضى وفقر وشدائد أتت من سوء فهم دلالة هذه الكلمة.

منذ أيام قليلة، كان المؤلف يقف على بقعة من جبال كنتاكي ليست بعيدة عن موطنه الأصلي، حيث ولد فشلٌ "شهير". عندما تم إرسال ذلك الشاب الصغير، ذلك "الفشل" للحرب في مكان بعيد وتم إعطاؤه رتبة نقيب في الجيش.

كان سجله هزيلًا حتى إنه تم تخفيض رتبته إلى عرّيف ثم عاد للمنزل برتبة عسكريّ.

عمِل بمسح الأراضي، ولكنه لم يستطع العيش بهذه الوظيفة، وبعد مدة قصيرة، واجه الخزي حيث إنه قام ببيع أدواته ليسدّ دينه.

بعد ذلك، عمل في مجال المحاماة، وتولى بضع قضايا وخسرها بسبب عدم الأهلية.

قام بخطبة فتاة ولكنه غيّر رأيه ولم يتمّ الأمر للنهاية بالزواج منها.

اتجه للسياسة وتم انتخابه بالمصادفة لمجلس الكونجرس، ولكن سجله كان سيئًا لدرجة أنه لم يُحدِث أي تعليق حسن. كان كل ما يتولى العمل فيه يصيبه بالفشل والخزي.

ثم حدثت المعجزة! مر بتجربة عاطفية عظيمة، وبغض النظر عن أن الفتاة التي أثارت الحب بداخله قد رحلت عن الحياة، فقد جعلت ذلك الرجل "النكرة" أن يحارب الفشل وفي سن الثانية والخمسين أصبح أعظم وأكثر الرؤساء الأمريكيين المحبوبين.

الناس يُصنَعون أو يَنكَسِرون طبقا لكيفية استخدامهم قوة التفكير. ربما يتم تحويل الفشل لنجاح بين ليلة وضحاها، عندما تصبح ملهمًا بدافع قوي لتحقيق النجاح. الدوافع الثمانية الأساسية التي تدفع الرجال نحو النجاح تم ذكرها في الفصل السابق. أحد تلك الدوافع هو الحب.

حب أبراهام لينكولن لـ آنْ رتليدج حول الجهد المتوسط لشيء عظيم. فقد عثر على نفسه من خلال الحزن على رحيلها.

كان هنـري فورد أحد أغنى وأقوى الرجال على ظهـر الأرض. كان عليه التغلب علـى الفقر والأميّـة وعوائق أخرى لا يقابلهـا الرجل العادي. أصبـح ناجحًا بسبب الحـب الذي ألهمته إيـاه امرأة عظيمة، زوجته، وهذا رغـم أن كتاب السير الذاتية الأوائل لم يذكروا اسمها.

كل عربة من نوع فورد، وكل ملايين فورد، وكل مصنع من مصانع فورد وكل ما حققه هنري فورد من أجل خير البشرية ربما يرجع للدليل على صحة فلسفة قانون النجاح، حيث إنه كان أكثر الدارسين العمليين للفلسفة. من خلال مسيرته العملية في الحياة، أكثر من أي مصدر آخر، وجد المادة التي تجعل تلك الفلسفة واقعًا.

بذرة كل نجاح تكمن في الدافع المحدد بعناية!

بدون امتلاك الرغبة الشديدة للإنجاز، ويستحثها أحد الدوافع الثمانية الأساسية للنجاح، لا يوجد من يصبح عبقريًا.

عن طريق حياة عاطفية سليمة، أصبح نابليون بونابرت أعظم قادة عصره. نهايته الذليلة كانت لافتقاده التقيد بعاملين من السبعة عشر عاملًا للنجاح ـ وهما التحكم في الذات والقاعدة الذهبية.

دخـل ليستر بـارك في صناعة الأفلام فـي الوقت نفسه الذي بـدأ فيه المؤلف بتنظيم فلسفة قانون النجاح. "المعجزة" التي حولت السيد بارك من فشل شخصي إلـى نجـاح استثنائي تم وصفها في مقالـة افتتاحية كتبها المؤلـف وتم نشرها في صحيفـة نيويورك. تلك المقالة تـم إعادة نشرها هنا بشكل كامـل كنهاية مناسبة لهذا الفصل:

معجزة أخرى

لمدة خمسة وعشرين عامًا، كنتُ أدرس وأقيس وأحلل البشر. أدى هذا البحث لأن ألتقي أكثر من ٢٠ ألف رجل وامرأة. اثنان فقط من بين هذا العدد الضخم من الناس برزا بسبب اختلافهما عن الجميع، هنري فورد وليستر بارك.

المعدل المتوسط للسيد فورد (قياسًا لالتزامه بفلسفة النجاح) كان ٩٥٪. أما المعدل المتوسط للسيد ليستر بارك كان ٩٤٪. عندما قمت لأول مرة بتحليل السيد فورد، فإن معدله فيما يخص السبعة عشر قانونا للنجاح كان ٦٧٪. ارتفاعه التدريجي من ٦٧٪ إلى ٩٥ ٪ كان إنجازًا عظيمًا واستثنائيًا، ولكنه لا يمثل شيئًا أمام التحول الذي حدث في آلة التفكير لدى السيد ليستر بارك في غضون أسابيع فقط.

عندما حللت السيد بارك لأول مرة، كان معدله العام ٤٥٪. وبعد أقل من شهر، قمت بتحليله مرة أخرى وياللعجب، فقد قفز من صفر إلى مائة بالمائة فيما يخص عاملين من عوامل فلسفة النجاح وصنع تقدمًا مذهلًا فيما يخص العوامل الأخرى.

إثبات كاسح

هذا التحليل، والذي يظهر معدلي السيد بارك فيما يخص عوامل صناعة القوة والثروة، يمثل إثبات كاسح على الاعتقاد الذي كان يؤمن به العديد من الفلاسفة وهو أن كل النجاحات تعتمد على الحالة العقلية، وأن البشر يصعدون لأعلى قمم النجاح أو يتوهون في غياهب النسيان فقط عن طريق الأفكار التي تصدرها عقولهم للأثير.

الحجز الانفرادي

كان ليستر بارك سابقًا أحد أكثر موظفي مجال الأفلام نشاطًا في أمريكا. كان اسمه مرتبطًا بأسماء كثيرين في المجال، وصنع ثروة ضخمة من العمل به. ولكن شيئًا حدث في عقل ليستر بارك. فقد السيطرة على نفسه وانخفضت ثقته بذاته للصفر. توقف عن امتلاك هدف محدد ورئيسي. امتنع عن التواصل مع الآخرين الذين يعملون معه في مجال صناعة الأفلام وبهذا حرم نفسه من أهم قانون في

فلسفة قانون النجاح وهو العقل المدبّر. (تتذكرون أنه العقل المكون من عقلين أو أكثر يعملان بتناغم لتحقيق النجاح).

لعدة سنين، ظل ليستر بارك في حالة عزلة تامة في زنزانة مظلمة. وكانت تلك الزنزانة هي عقله وكان هو نفسه يحمل المفتاح لباب تلك الزنزانة.

تقلبات القدر

منذ فترة مضت، قمتُ بإقامة فصلًا دراسيًا عن قوانين النجاح في فندق والدورف أستوريا في مدينة نيويورك. وبحظ عجيب ـ أم هو من تقلبات القدر؟ - أصبح ليستر بارك من دارسي الفصل. التحول الذي حدث بداخل ليستر بارك حدث في جزء من الدقيقة خلال نصف الساعة الأولى من المحاضرة! في جملة واحدة، قلت ما شكّل له المفتاح الذي فتح باب الزنزانة التي حبس بارك نفسه بداخلها، وخرج مستعدًّا على الإمساك بزمام حياته من حيث تركه منذ سنين مضت. لم يكن ذلك التحول تخيليًا. بل كان حقيقيًا وتامًّا.

خلال أسبوعين بعد أن سطع الضوء في عقل ليستر بارك، قام بإكمال كل الترتيبات لإنتاج أعظم فيلم في مسيرته الوظيفية. عندما أقول "أكمل كل الترتيبات" أعنيها بالفعل! كان قد تم عرض المال للإنتاج عليه من أكثر من مصدر. أصدقاء كان يعرفهم في أيام مجده كمنتج ظهروا فجأة على المشهد بشكل سحري وحيوه كأخ لم يروه منذ فترة طويلة! الفلم الذي كان يحلم به أصبح واقعًا نابضًا بالحياة.

معجزة حديثة وقعت!

تلك المعجزة تبث الفرح والسرور بداخلي لأنها تثبت، مرة أخرى، أن طفل عقلي وقلبي ـ فلسفة قانون النجاح ـ كان قدرها أن تحرر الملايين الآخرين مثل ليستر بارك من الزنازين المظلمة لليأس التي حبسوا أنفسهم بداخلها. منذ سنين عدة، ألهمني أندرو كارنيجي الفكرة التي جعلتني أبدأ في فترة طويلة من البحث والعمل. تلك الفكرة كانت المحور الذي بنيت حوله فلسفة قانون النجاح. قدّر لي أن أعيش لأرى تلك الفلسفة تحرر الملايين وكيف ستحرر الكثيرين بطريقة لن أعرفها. لأن تلك الفلسفة تُدرّس الآن في كل بلد متحضر في العالم وعن طريق

أصحاب كل الخلفيات الذين لم ألتقيهم.

الرجل الذي يبذر فكرة وحيدة جميلة في عقل آخر يمنح العالم من خلال هذا الفعل خدمة أعظم من التي يقدمها كل الذين يبحثون عن العيوب مجتمعين.

نبؤة تحققت

منذ سنين مضت، عندما تنبأت أن هنري فورد سيصبح أقوى رجل على وجه الأرض، سببت لي هذه الجملة حرجًا كبيرًا بسبب أن فورد لم يكن قد أظهر أية علامات ستجعله أغنى رجل على سطح الأرض. تراجعت وعشت لأرى ذلك التوقع يصبح أكثر من مجرد واقع له أسبابه.

(توقيع) نابليون هيل.

هذا عصر العمل!

لكي نلخّص السبعة عشر عاملًا للنجاح المذكورين في هذا الكتاب: ربما يكون من الأفضل للقاريء أن يلمّ بالفلسفة بالكامل عن طريق تذكّر الحقيقة التي تقول إن النجاح مبني على القوة وهذه القوة هي تحويل المعرفة لعمل.

كل العوامل التحفيزية الرئيسية التي تنبثق في العقل ويتم تطبيقها تم ذكرها في هذا الإصدار من الكتاب. الغرض الرئيسي من السبعة عشر عاملًا هي إتاحة الخطط العمليّة وطرق التطبيق للمرء لاستخدام تلك المحفّزات.

التحليل الحذِر أوضح حقيقة مذهلة وهي أن تجربة أو حادثًا فرديًا غالبًا ما يؤدي لحدوث تأثير على عقل متوسط لدرجة أن مالك ذلك العقل يتجاوز في إنجازاته أصحاب العقول الأفضل معرفة وتدريبًا.

كما تم وصفه في هذا الكتاب من خلال العوامل السبعة عشر، فإن قانون النجاح يتيح كل عوامل تحفيز العقل البشري التي تلهم الفرد الطموح الكبير وتمده بالشجاعة الكافية للوصول لهدف ذلك الطموح.

يمكن القول بصعوبة إنه يمكن للمرء أن يحقق المزيد إذا قام بالمزيد من الجهد. كان هدف المؤلف هو مدّ الفرد بمحفّز عقلي عمليّ أو مصدر الإلهام،

واللذان يمكن استخدامهما لبناء طموح أكبر وإتاحة الدافع للعمل من خلال تحويل الطموح لعمل واقعي.

خمسة وتسعون بالمائة من الطاقة البشرية تبقى سلبية طيلة الحياة. الغرض الأكبر لهذه الفلسفة هو توفير المحفّزات التي سوف تثير تلك النسبة الخاملة من الطاقة العقلية وتسخرها للعمل. كيف؟ هذا من خلال غرس الدافع القوي داخل ذلك العقل والذي سوف يؤدي للعمل؛ وأيضًا من خلال الارتقاء بالعقل من خلال التواصل مع العقول الأخرى والتسبب في أن يهتز في مستوى أعلى.

نبذة عن المؤلفين

نابليون هيل ولد في عام ١٨٨٣ بولاية فيرجينيا وتوفي في عام ١٩٧٠ بعد مسيرة مهنية ناجحة وحافلة كمستشار لقادة الأعمال ومحاضر ومؤلف. ويعد كتابه فكر وازدد ثراء هو أفضل الكتب مبيعًا في مجاله على مر التاريخ؛ حيث بيعت منه أكثر من ١٥ مليون نسخة على مستوى العالم وهو المقياس الحالي للفكر التحفيزي.

باترشيا جي. هوران هي التي راجعت *كتابي السلم السحري للنجاح والمفتاح الرئيسي للثراء* وهي متمرسة لمدة ثلاثين عامًا في نشر الكتب والمجلات بنيويورك، وكذلك مؤلفة حاصدة للجوائز ومحررة وكاتبة مسرحيات. كما أنها مؤلفة سلسلة Favorite Poems for Children 177 ومديرة التحرير لموقع *WisdomHouseBooks.com*.

قوانين النجاح الأربعة عشر

لنابليون هيل

١. أقدم خدمة أكثر مما يطلب الناس.

٢. لا أنخرط في أي تعامل، وهذا عمداً، لا يفيد كل من يؤثر عليه.

٣. لا أصرح بأي كلام لا أعتقد أنه حقيقي.

٤. أمتلك رغبة صادقة في قلبي بأن أكون مفيدًا لأكبر عدد من الناس.

٥. أحب الناس أكثر من حبي للمال.

٦. أبذل قصارى جهدي لأعيش وكذلك لأدرس فلسفتي الخاصة بالنجاح.

٧. لا أقبل أية خدمات من أي شخص بدون إعطائها في المقابل.

٨. لا أطلب شيئًا من أي شخص بدون أن أمتلك الحق في الحصول على ما أطلبه.

٩. لا أدخل في جدالات مع أشخاص بشأن أمور ثانوية لا قيمة لها.

(يتبع)

(تتمة)

١٠. أنشر التفاؤل والبهجة وقتما وأينما أكون.

١١. لا أتملق الناس من أجل الحصول على ثقتهم.

١٢. أسدي المشورة والنصيحة للآخرين بسعر زهيد، ولكن لا أعطي أبدًا نصيحة مجانية.

١٣. في أثناء تدريس الآخرين كيفية تحقيق النجاح، أظهرت أنه يمكنني تطبيق فلسفتي الخاصة وبهذا «تطبيق ما أعظ به».

١٤. أؤمن بشدة بما أفعل لدرجة أن حماسي بشأنه يمتد للآخرين ويتأثرون به.

- من كتاب السلم السحري للنجاح

هذا الكتاب هو الإصدار الأول الذي ذكر فيه نابليون هيل خلاصة السبعة عشر عاملًا التي تكون فلسفته الخاصة بقانون النجاح. هذه المبادئ الرئيسية تضم الأخلاقيات والأفعال التي تمكن من يسخرونها لصالحهم من أن يصبحوا قادة في المجال الذي يختاره كل منهم. القادة لا يولدون ولكنهم يُصنعون بواسطة مجموعة من العادات الديناميكية البسيطة المتشابهة بشكل رائع.

هذا الكتاب هو الأثر الكلاسيكي الضائع لنابليون هيل والذي لم تتم طباعته لفترة طويلة، أصبح متاحًا مؤخرًا في نسخة مستقلة مراجعة ومنقحة ومحدّثة لتناسب القرن الحادي والعشرين.

وُلد نابليون هيل عام ١٨٨٣ في مقاطعة وايز في ولاية فرجينيا. بدأ مسيرته في الكتابة صحفيًا للمناطق الجبلية لبعض الصحف المحلية ومضى حتى أصبح من أكثر المؤلفين المحفزين شعبية في أمريكا. يمثل عمله إنجازًا فرديًا وحجر الزاوية لأعمال التحفيز الحديثة. أشهر كتبه وهو فكر وازدد ثراء هو أحد أفضل الكتب مبيعًا في التاريخ. قام هيل بتأسيس مؤسسة باسم ذا فاونديشن، وهي مؤسسة تعليمية هادفة للربح ومهمتها هي تخليد فلسفته الخاصة بالقيادة وتحفيز الذات والإنجاز الفردي.





